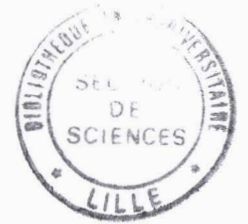


50374
1994
209

GEN 20 102413

50374
1994
209



EXCLUSION
ET
ENTREPRISE A VOCATION SOCIALE

L'Université des Sciences et Technologies de Lille n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Je remercie le Professeur François Régis MAHIEU pour sa patience et sa bienveillance. Qu'il trouve dans ce travail l'expression de ma gratitude.

Les commentaires du Professeur François STANKIEWICZ à des étapes intermédiaires de ce travail m'ont été précieux. Des discussions avec le Professeur Mamadou KOULIBALY se sont montrées également particulièrement bénéfiques.

A ma dette intellectuelle à leur égard s'ajoute celle contractée vis-à-vis de l'ensemble des personnes travaillant dans les structures d'insertion, qui ont accepté de me recevoir, et d'établir des relations d'échanges sur ce thème. A ce titre, que soit particulièrement remerciés les participants du groupe "emploi" de l'Association Départementale du Nord pour la Sauvegarde de l'Enfance, de l'Adolescence et des jeunes adultes.

Enfin, je remercie le Président et les membres du Jury pour le temps consacré à ce travail.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	p.1
PARTIE I EXCLUSION ET DEMANDE DE PROTECTION SOCIALE	P.14
CHAPITRE 1 L'exclusion	p.20
Section 1 Du chômage à l'exclusion	p.21
11. Les thèses sur l'exclusion	p.21
12. Corrélation entre chômage et exclusion	p.26
13. Une approche par les droits	p.30
Section 2 Renouvellement et sélection de la main d'œuvre	p.34
21. Structure des offres et demandes d'emploi	p.34
a) possibilités de renouvellement de la main d'œuvre	p.34
b) composition de la main d'œuvre	p.39
22. Employabilité relative	p.40
23. Exclusion et prolongation de la période de chômage	p.45
Section 3 Conséquences de l'exclusion et réactions des individus.	p.49
31. Exclusion et pauvreté	p.50
32. L'emploi comme dimension morale	p.54
33. Réactions de l'offre de travail	p.57
a) autoexclusion	p.57
b) signalement	p.60
CHAPITRE 2 Un individu social	p.64
Section 1 Des rapports entre hommes	p.65
11. Rapports aux choses, rapports aux hommes	p.66
12. V. Pareto, ophélimité et utilité	p.71
13. G. Becker et le revenu social	p.77
Section 2 La demande d'intégration	p.82
21. Obligation ou droit d'insertion	p.82
22. Le travail comme action instrumentale d'un revenu	p.86
23. De la préférence pour l'activité	p.92
Section 3 Des préférences lexicographiques	p.99
31. Utilité, demande et besoins	p.99
32. Le principe des choix lexicographiques	p.103
33. Demande de protection sociale et préférences lexicographiques	p.106
CONCLUSION	p.112

PARTIE II L'ENTREPRISE A VOCATION SOCIALE	p.114
CHAPITRE 3 L'offre de protection sociale	p.121
Section 1 L'entreprise à vocation sociale : un organisme sans but lucratif particulier	p. 122
11.Le rôle des organismes sans but lucratif	p. 122
12.Typologie des entreprises à vocation sociale	p. 127
13.Corrélation entre exclusion et création de ces entreprises	p. 130
Section 2 Définition et formes empiriques de l'entreprise à vocation sociale	p.135
21.Définition de l'entreprise à vocation sociale	p. 135
a)définition	p. 135
b)les modes de redistribution	p. 139
c)du secours mutuel à l'utilité publique	p. 141
22.L'entrepreneur social	p. 146
23.Les différentes entreprises à vocation sociale	p. 149
a)les régies de quartier	p. 150
b)les entreprises d'insertion	p. 154
c)les associations intermédiaires	p. 156
Section 3 La dimension sociale de l'intervention	p. 158
31.Auto-insertion et hétéro-insertion	p. 159
32.De l'insertion par la formation à l'insertion par l'économique	p. 161
33.Le social de l'économique	p. 163
CHAPITRE 4 Taille optimale et efficacité sociale	p.169
Section 1 La taille optimale	p.171
11.Position du problème	p. 171
12.Représentation graphique	p. 173
13.Taille optimale et financement	p. 182
Section 2 Efficacité sociale	p. 185
21.La dynamique de groupe	p. 187
22.Conduite individuelle et dynamique de groupe	p. 190
23.Efficacité sociale optimale	p. 192
Section 3 Données sur les objectifs	p. 198
31.L'accueil dans les diverses entreprises	p. 199
32.L'insertion	p. 204
33.Homogénéité du public	p. 210
CONCLUSION	p.217

PARTIE III FINANCEMENTS ET SELECTION A L'ENTREE	p.219
CHAPITRE 5 Les différents financements et le problème du passager clandestin	p.225
Section 1 Les revenus du marché	p.226
11.Les secteurs d'activité	p.226
12.Positionnement de marché et autonomie financière	p.232
Section 2 Les autres sources de revenu	p.238
21. Les aides gouvernementales	P.239
22.Les dons dans un modèle à deux agents	p.244
23.Bien collectif et sous-optimalité des dons	p.247
Section 3 Dépassement du passager clandestin	p.253
31.Sollicitation optimale des dons	p.253
32.Révélation des préférences par le bien privé	p.257
a)l'équilibre individuel	p.257
b)la communauté de deux personnes	p.261
c)une communauté de n personnes	p.263
33.Dons et financement du bien social	p.265
CHAPITRE 6 A propos de l'intervention de l'Etat	p.270
Section 1 Conceptions utilitaristes et conception Rawlsienne de la justice	p.271
11.De l'équité, de la justice, à la justice comme équité	p.271
12.Les deux principes de justice et la règle de priorité	p.278
13.Intervention de l'Etat et insertion	p.284
a)au-delà de l'Etat-providence	p.284
b)l'insertion comme bien premier.	p.286
Section 2 Critiques de la théorie de la Justice de J.Rawls	p.290
21.L'Etat peut-il intervenir au-delà de l'Etat minimal	p.290
22.Une solution au problème de Nozick	p.294
23.L'information disponible dans la position originelle	P.299
Section 3 Intervention de L'Etat et réduction de la sélection à l'entrée	p.307
31.Intervention de l'Etat et effet d'éviction	p.307
32.Comportement de l'entrepreneur face aux subventions	p.312
33.Intervention de l'Etat et insertion optimale	p.315
CONCLUSION	p.322
CONCLUSION	p.325
Bibliographie	p.333
Annexes	p.345
Liste des figures	p.354
Liste des tableaux	p.355

INTRODUCTION

Le terme d'exclusion est employé régulièrement sous des significations différentes : la pauvreté, la précarité, le chômage, l'immigration, la délinquance, la marginalité. L'ensemble de ces références pour ce terme implique de préciser immédiatement le domaine que nous allons étudier. L'exclusion sera examinée en tant qu'exclusion du marché du travail, et limite donc l'approche au phénomène lié au chômage et à sa prolongation. L'insertion est le contraire de l'exclusion et de ce fait prend un sens professionnel, il s'agit de l'insertion par l'emploi ou la formation, avec, comme corollaire, un dispositif de lutte contre les inégalités sous la forme particulière de l'égalité des chances. Le chômage est loin d'être un phénomène nouveau, mais on assiste depuis plus d'une décennie à une réduction des offres d'emploi disponibles sur le marché du travail, accompagnée d'une prolongation de la période de chômage. Le chômage de longue durée a évolué pour devenir un phénomène tout à fait particulier atteignant des proportions de plus en plus massives qui ont conduit à une quasi autonomie des mesures cherchant à l'enrayer (R. Foudi et F. Stankiewicz 1988). Les trois axes principaux de ces mesures sont la garantie des ressources pour les chômeurs, les actions de formation et l'insertion dans l'emploi. Développées essentiellement à partir de 1985, les politiques de lutte contre le chômage de longue durée ont cherché à se rapprocher des caractéristiques des chômeurs de longue durée. Or pour une partie de la population, l'inadéquation des formations avec les préférences des individus et l'insuffisance des mesures d'insertion dans l'emploi ont produit la création de réponses spécifiques. L'entreprise à vocation sociale est précisément une forme de réponse particulière à l'exclusion, autrement dit, une réponse à la demande de protection sociale. Le mouvement de création de ces entreprises a démarré avant 1985 et s'est accentué avec la montée du chômage de longue durée.

Deux courants théoriques s'intéressent à l'offre de protection sociale ou plus exactement à l'offre de biens collectifs purs. On entend par

bien collectif pur, tout bien qui possède les caractéristiques de non-exclusion et de non-rivalité de la consommation, c'est-à-dire, tout bien dont aucun individu ne peut être exclu de la consommation, et pour lequel, la consommation du bien par une personne n'entraîne pas une diminution de la consommation pour une autre personne. Cette offre peut être fournie soit par des transferts volontaires, soit par des transferts contraints. Pour la théorie de l'échange volontaire (K. Wicksell 1896, E. Lindahl 1919) encore appelée théorie du bien public, les biens collectifs sont financés par l'Etat en fonction de la demande des particuliers. L'équilibre donné entre offre et demande détermine un prix ou un montant global d'impôts à prélever, pour lequel, chaque individu contribue volontairement au financement de la production étatique en proportion des satisfactions qu'il retire des biens collectifs. Au contraire, pour la théorie de la contrainte ou théorie du service public l'Etat est une entité supérieure aux individus. A. Wagner (1883) posait déjà, que la distribution des parts du montant de l'impôt sont indépendantes des dépenses budgétaires. L'Etat détermine alors, compte tenu de ses fonctions tutélaires, les services publics qui permettent de maximiser l'intérêt collectif et d'assurer la satisfaction des intérêts particuliers. Les services publics sont attribués gratuitement ou contre le paiement d'un tarif subventionné. Leur financement est alors assuré par le contribuable, via la budgétisation, indépendamment de l'utilisation effective du service social ou collectif. Les services sociaux sont déterminés dans ce cadre par rapport à une fonction généralisée de bien-être social, elle-même établie selon des critères politiques.

L'entreprise à vocation sociale est une voie nouvelle entre ces deux courants théoriques. Elle est une agence de protection sociale dirigée par un entrepreneur. Elle répond à la demande, par la fourniture d'un emploi aux personnes exclues, et en essayant d'améliorer leurs chances de retour à l'emploi dans d'autres entreprises. Elle se substitue à la théorie de la budgétisation comme à celle de l'échange volontaire. En effet, les politiques gouvernementales ont laissé insatisfaite la demande d'activité des individus. En outre, la théorie de l'échange volontaire indiquerait que les personnes exclues sont celles qui financent l'insertion. Or elles n'en ont

guère les moyens. Cependant, elle est en liaison avec ces deux voies d'analyse. D'abord, par les transferts volontaires des personnes insérées ou riches qui se préoccupent de la situation de celles exclues. Ensuite, par les subventions versées à ces entreprises par l'Etat dans un souci de justice et d'équité. Ces liaisons se comprennent si on reprend les trois bureaux de l'Etat définis par R. Musgrave (1959). Le premier est celui de l'allocation et cherche à produire le plus efficacement possible le bien collectif. Le second est celui de la redistribution et vise à assurer le bien-être à partir d'une répartition des revenus. Enfin le troisième est celui de la conjoncture et tente de maintenir un niveau d'utilisation des ressources suffisant. Ainsi, l'allocation du bien est réalisée par l'entreprise à vocation sociale, mais des dons ou subventions lui seront affectés dans le cadre d'une redistribution.

Nous sommes confrontés à deux vastes champs théoriques, celui de l'économie du travail et celui de l'économie publique. Dans le cadre de l'économie du travail nous limiterons notre approche aux relâchements des hypothèses de base du modèle standard, en particulier, celles d'homogénéité du travail, d'information parfaite et de variabilité du facteur travail, et aux développements relatifs à la construction d'un lien salarial durable. Même si le chômage provient d'un déséquilibre quantitatif macroéconomique entre offres et demandes d'emploi, l'analyse portera sur les comportements microéconomiques, qui, sous l'hypothèse de ce déséquilibre, font du chômage une exclusion. En économie publique le champ sera restreint aux concepts et théories relatifs à l'offre et à la demande de protection sociale, à partir d'une analyse microéconomique. L'approche laissera de côté une étude de type coût-avantage et une démarche comparative qui aurait pu y être liée. En plus de ces deux voies théoriques, nous compléterons la démarche par une théorie des droits (entitlements) telle qu'elle est définie par A. Sen (1981). Il s'agit de droits individuels réels, c'est-à-dire des droits au travail et au revenu que peut effectivement obtenir un individu contre sa force de travail. L'analyse se centre alors sur le pouvoir ou la capacité de l'individu à obtenir ces droits. Celle-ci, associée à l'économie du travail, nous permet de définir le chômage et l'exclusion comme un déséquilibre dans les stocks de droits

individuels.

Nous effectuerons donc une étude microéconomique. Au moins deux raisons nous y ont poussés. D'abord, la fermeture des possibilités d'interventions macroéconomiques, en raison d'anticipations microéconomiques (J.F. Muth 1961, M. Friedman 1968). En effet, le taux de chômage naturel serait une caractéristique inhérente à toute économie en situation d'information imparfaite. Il ne s'agit pas d'une imperfection du marché du travail que les politiques macroéconomiques fiscales ou monétaires peuvent corriger. Ainsi a pu être soutenue l'idée que les marchés sont toujours en équilibre, car quels que soient le taux de chômage et le taux d'emploi, le second correspond forcément au taux de plein emploi et le premier au taux naturel de chômage, au moins pour l'heure actuelle. Selon M. Friedman, le taux de chômage effectif peut encore différer du taux naturel, mais avec le développement des anticipations rationnelles, peu importe que le taux de chômage soit de 2% ou de 10%, quand la politique macroéconomique est systématique et anticipée, la relation inverse entre l'inflation et le chômage n'existe plus. Les politiques économiques, par un effet de surprise, peuvent induire en erreur les participants au marché, et déformer leurs anticipations, les marchés s'équilibrant à un taux supérieur ou inférieur au taux naturel, mais de tels changements ne sont qu'éphémères, ils ne durent que le temps nécessaire pour dissiper la confusion. Or cette thèse ne peut être soutenue qu'en référence aux comportements individuels rationnels qui anticipent les politiques économiques. De même nous définissons l'exclusion, et donc les possibilités d'intervention, à partir de la théorie microéconomique. Ensuite, l'entreprise à vocation sociale est une agence de protection sociale particulière. Elle intervient car les politiques gouvernementales n'ont pas satisfait les préférences individuelles. Il s'agit donc de partir de ces préférences et d'observer dans quelle mesure elles peuvent être satisfaites.

L'entreprise à vocation sociale se situe dans un développement de la théorie de l'entreprise sociale formulée par A. et R. Breton (1969). Pour ces derniers, les individus forment des opinions sur le niveau et la

configuration dans le temps, de l'évolution de leurs revenus et de leurs carrières. En plus de ces prévisions, ils établissent un plan de consommation que leurs revenus et leurs carrières rendent possibles. Les individus peuvent, par exemple, s'endetter dans une première période puisqu'ils envisagent une évolution favorable de leurs revenus qui permettra le remboursement de la dette et des intérêts. Une réduction du taux de croissance du produit national peut les forcer à revoir leurs prévisions, et les conduire à un endettement plus élevé ou à une réduction du niveau de consommation. Dans les deux cas, on assiste à une réduction du bien-être des individus qu'ils imputent aux facteurs environnementaux. Le désir de modifier l'environnement est alors appelé demande de changement social. Face à cette demande se trouvent des entrepreneurs dont le rôle est de fournir, en particulier, une position idéologique sur certains facteurs environnementaux. Ces entrepreneurs sont surtout des hommes politiques dont l'action est dirigée par le profit. Il peut s'agir d'un profit social défini par rapport au prestige social ou au pouvoir, que peuvent acquérir les hommes politiques. L'entreprise à vocation sociale s'écarte de cette théorie, en formulant une hypothèse différente sur le comportement de l'entrepreneur. Celui-ci ne recherche pas un profit monétaire ou social, entendu dans le sens précédent, mais intègre dans ses préférences la satisfaction des préférences de l'ensemble des bénéficiaires, qu'il essaie de maximiser. Son action est dirigée par une norme morale, donc une satisfaction morale à procurer aux autres individus un minimum de bien-être*. L'entrepreneur n'est pas supposé obtenir un avantage économique ou social de son action. Néanmoins, s'il en obtenait un, il serait utilisé à améliorer le bien-être des personnes exclues. Toute recherche de profit devient dans ce cadre une déviance par rapport à ce comportement altruiste. On s'interroge alors sur la capacité de l'entreprise à vocation sociale à répondre aux besoins des personnes exclues de l'emploi.

L'exclusion du marché du travail, conçue comme un déséquilibre

*On pourrait penser que la satisfaction morale qui implique l'action est une sorte de profit social, dans le sens d'un profit subjectif, d'une maximisation des préférences. On utilisera néanmoins la notion de satisfaction morale pour bien la distinguer de celle de profit social, sous forme de pouvoir, prestige ou statut social.

dans les droits individuels, négociés sur ce marché, induit la création d'un marché de l'insertion sur lequel agissent les entreprises à vocation sociale. Nous supposons qu'il existe un marché de l'insertion, puisque les personnes exclues expriment une demande qui est révélée par l'entrée dans l'entreprise à vocation sociale, qu'il existe un offreur, l'entrepreneur "social", et que les entreprises à vocation sociale sont en concurrence pour l'accueil des personnes exclues. Cependant, nous n'étudierons pas les problèmes de concurrence sur ce marché. En particulier, une concurrence entre l'entrepreneur altruiste tel que nous le définissons et l'entrepreneur homme politique défini par A. et R. Breton n'est pas discutée. De même, nous avons privilégié un développement de la théorie de ces auteurs, alors que d'autres voies fructueuses existent probablement. On peut penser par exemple à la théorie des conventions telle qu'elle est développée dernièrement par L. Boltanski et L. Thévenot (1991), ou encore à la théorie de la régulation dans l'optique de S. Wuhl (1991). Dans le premier cas, l'entreprise à vocation sociale n'est-elle pas le moyen de passer d'un monde à l'autre? Dans le second cas, ne représente-t-elle pas un moyen de résoudre l'alternative entre lutte contre les inégalités de revenu et lutte contre le chômage, que les pouvoirs publics ont à affronter?

L'analyse est construite sur la base d'un modèle théorique, à partir duquel peuvent être observées des déviations et des différences. Néanmoins, elle est complétée par des études empiriques qui permettent d'étayer les hypothèses sur le comportement des agents, et d'observer des formes concrètes d'entreprises à vocation sociale, qui se sont fortement développées depuis une dizaine d'années. Trois formes principales ont été retenues : l'entreprise d'insertion, l'association intermédiaire, et la régie de quartier. Les entreprises d'insertion constituent des entreprises au sens traditionnel du mot, mais les postes de travail qu'elles proposent sont destinés uniquement à l'accueil des personnes exclues de l'emploi. Les associations intermédiaires se positionnent comme médiateurs entre les offreurs d'emploi et les demandeurs d'emploi pour les personnes exclues. Les régies de quartier sont proches des entreprises d'insertion, mais constituent une forme particulière puisqu'elles agissent dans des zones

géographiques précises (les quartiers défavorisés) et travaillent uniquement avec les personnes de ces quartiers. Ces trois formes ont en commun une même démarche. Elles s'occupent des personnes exclues de l'emploi, par l'accueil sur un poste de travail et par l'amélioration de leurs chances de retour à l'emploi dans des entreprises classiques. Cette démarche relève d'une modification de l'amélioration des chances de retour à l'emploi par rapport aux stages de formation, pour les personnes d'un bas niveau de qualification. La situation de travail devient une procédure d'acquisition d'une qualification sociale. Cette procédure est appelée insertion par l'économique. Des rencontres avec plus d'une trentaine d'entreprises à vocation sociale, de la région Nord-Pas de Calais, et des discussions avec le personnel et la direction ont permis de comprendre la démarche utilisée. Ces rencontres ont largement contribué au développement du point 2.2 du chapitre 1, de la section 3 du chapitre 2, des chapitres 3 et 4 dans leur ensemble et des conclusions tirées des chapitres 5 et 6. Nous avons par ailleurs interrogé les entrepreneurs sur les bénéficiaires qu'ils ont accueillis en 1992 et leur sortie vers l'emploi. Ainsi, 2366 bénéficiaires étaient présents au cours de l'année 1992 dans l'ensemble de ces entreprises. On a pu observer 973 sorties pour l'année soit 41,1% de la population. L'échantillon étudié n'est cependant pas totalement représentatif de l'ensemble. En particulier, uniquement deux régies de quartier ont pu fournir des données sur les sorties. Ainsi, les quelques résultats donnés au chapitre 4 sur les sorties des bénéficiaires ne constituent pas à proprement parler des résultats d'enquête mais plus modestement quelques indications sur l'efficacité du retour à l'emploi du dispositif, constitué par ces formes d'entreprises. L'objectif n'est pas d'établir une comparaison de l'efficacité des différentes formes, mais d'apprécier l'efficacité du dispositif regroupant les trois formes.

En fait, des formes d'assistance aux personnes dépourvues d'emploi existaient avant le développement du capitalisme industriel. Les premières formes de politique sociale de ce type sous l'Ancien Régime allient la privation de la liberté à la coercition par le travail et sont dirigées en même temps contre les hors-la-loi et contre les miséreux condamnés au

chômage. Certains jugements sur ces enfermements sont néanmoins nuancés. J.P. Gutton (1991) voit, par exemple, avant la seconde moitié du XVIII^e siècle subsister un sentiment de charité, il s'agissait de séparer les asociaux des autres pour les contraindre à obtenir leur salut par un travail forcé. Celui-ci serait une forme de prière convenant à ceux qui ne savent pas prier autrement. Les pauvres valides étaient, en fait, attelés de force à l'ouvrage dans des institutions quasicarcérales qu'étaient les hôpitaux généraux et les dépôts de mendicité en France, respectivement sous Louis XIII et Louis XIV, et la seconde moitié du XVIII^e siècle. Ces pratiques étaient d'ailleurs répandues dans l'ensemble de l'Europe. Par exemple en Angleterre, dans les workhouses, "les chômeurs contraints d'exécuter les tâches les plus rebutantes n'y étaient guère mieux traités que les esclaves Grecs dans les mines du Laurion" (A. Cotta 1987), ou en Hollande dans les maisons de travail à Amsterdam, le réfractaire était enfermé dans une cave que l'on remplissait lentement d'eau. Pour ne pas se noyer, le prisonnier devait évacuer sans cesse l'eau avec une pompe mise à sa disposition (B. Geremeck 1987). Cette méthode était considérée comme une formule efficace pour apprendre, à vaincre la paresse, et à prendre l'habitude du travail.

Néanmoins, d'autres expériences qui veulent consacrer le droit au travail, que la liberté de travailler ne garantit pas, subordonnent l'octroi du secours à l'exercice d'un travail. Il s'agit par exemple des Ateliers de Secours Organisés à Paris entre 1789 et 1791 et des Ateliers Nationaux de 1848. Mais dans ces dernières formes, les pauvres ne doivent plus être mis de force à l'ouvrage. Plus récemment, la loi sur le revenu minimum d'insertion (RMI), instauré en France en 1988, lie encore l'insertion, notamment par l'activité, à l'obtention d'une prestation. Cependant, nous formulons l'hypothèse que l'entrée dans l'entreprise à vocation sociale ne relève pas de l'obligation mais des préférences individuelles pour l'activité. De sorte que finalement, l'entreprise à vocation sociale est une procédure de révélation libre des préférences.

L'obligation de travail qui est associée au secours, en particulier

sous forme de revenu, relève d'une conception singulière de l'individu, dans laquelle, l'emploi n'est recherché que pour satisfaire un désir de revenu, le travail n'étant qu'un moyen d'obtenir ce revenu. L'obligation repose sur la thèse de l'effet pervers de l'assistance aux plus démunis. Les modifications de la protection sociale en Angleterre entre le XVII^e et le XIX^e siècle montrent l'attachement à cette thèse de l'effet pervers. En Angleterre, la loi sur les pauvres (poor laws) de 1601 établit la règle du "devoir de travailler" : tout chômeur devait être mis au travail afin de pouvoir assurer son entretien. En 1795, la loi de Speenhamland modifie le droit en vigueur. Cette nouvelle loi prend le parti opposé à l'ancienne, elle émet le principe du droit à la vie en garantissant à chacun un revenu minimal indexé sur le prix du pain. Or en 1834, le Poor Law Amendment Bill abroge le Speenhamland Act sur la base de l'effet pervers et fait du même coup du workhouse le seul instrument de la politique sociale. En France, les évolutions successives de l'Etat-providence, du modèle de l'assurance à celui de la solidarité voire de l'équité (Ph. Van Parijs 1992) se sont penchées sur l'idée de revenu de substitution au revenu du travail, en cas de perte partielle ou totale d'emploi. Néanmoins les deux premiers modèles ont toujours subordonné l'assistance à un travail futur ou antérieur. Une telle conception dont la thèse de l'effet pervers n'est qu'une représentation extrême est limitée à une vision de l'individu isolé, préoccupé uniquement par son bien-être matériel. On formule, au contraire l'idée d'un individu social, c'est-à-dire d'un individu qui adhère à certaines normes. Il adhère en particulier, à une norme de participation à la communauté, par l'activité et il cherche à la satisfaire. Autrement dit,

"Les hommes sont en société. C'est là un fait d'ordre naturel, antérieur à leur consentement, supérieur à leur volonté. L'homme ne peut se soustraire matériellement ou moralement à l'association humaine. L'homme isolé n'existe pas." Bourgeois L.(1896) P.137

Alors la protection sociale ne peut se contenter d'agir sur les revenus, elle doit satisfaire les normes auxquelles adhère l'individu. Mais cette nouvelle protection loin de se fonder sur l'obligation, interroge au contraire les préférences de celui-ci.

Les principaux agents sont désormais posés : l'entrepreneur social altruiste à la tête de l'entreprise à vocation sociale, l'individu social ou moral exclu dont la demande de protection sociale passe par l'activité. D'autres agents sont introduits, il s'agit de l'Etat et des individus insérés. A partir de l'ensemble de ces agents, nous montrerons que même en présence d'altruisme, le dispositif des entreprises à vocation sociale induit une exclusion des plus démunis parmi les défavorisés. Il n'aboutit donc pas à une situation équitable. Si une obligation d'insertion existe, elle ne pourra que réduire l'efficacité du dispositif. La question de l'entreprise à vocation s'articule donc autour des critères d'efficacité et d'équité ou de justice. La logique du plan vise à intégrer les trois formes d'agents, il est donc décomposé en trois parties. La première partie étudie la demande, la seconde analyse l'offre et la troisième observe l'intervention des agents insérés et de l'Etat, sur l'offre, pour améliorer la satisfaction de la demande.

La première partie se compose de deux chapitres. Elle définit l'exclusion (chapitre 1), l'individu social et sa demande de protection sociale (chapitre 2). L'exclusion est définie en terme de déséquilibre dans les stocks de droits individuels. L'individu n'arrive pas, du fait du déséquilibre quantitatif entre offres et demandes d'emploi et des comportements microéconomiques de rationnement, à réaliser son droit au travail sur le marché. L'approche se situe donc sous forme de droits et libertés réels et non pas formels. Il ne suffit pas que l'individu ait le droit de se présenter sur le marché, encore faut-il, qu'il puisse effectivement obtenir un emploi. La demande de protection qui découle des choix de l'individu social est une demande d'activité. Celle-ci a des conséquences sur la maximisation des préférences qui s'effectue dans un ordre sériel, c'est-à-dire que la préférence jugée la plus importante est maximisée avant de prendre en compte la suivante. Le classement des préférences est lexicographique puisque la personne exclue essaie de répondre à une norme d'activité, avant même d'obtenir une augmentation de revenu par rapport aux substituts du revenu du travail. Ainsi, cette première partie étudie la demande de protection sociale, la seconde est, elle, consacrée à l'offre de protection sociale.

La seconde partie étudie l'entreprise à vocation sociale. Dans un premier temps elle définit l'offre et observe les trois formes principales retenues empiriquement (chapitre 3). L'entreprise à vocation sociale est alors définie comme une entreprise d'hétéro-insertion par l'économique. Autrement dit, il s'agit d'insertion par l'économique car la situation de travail est première. Il s'agit d'une entreprise d'hétéro-insertion car l'offre est définie par l'entrepreneur social pour les bénéficiaires. Ensuite, on analysera en détail la capacité de l'offre à répondre à la demande (chapitre 4). Ce travail constitue un développement de la théorie de A. et R. Breton (1969), mais fait également appel à deux courants théoriques concernant les biens collectifs mixtes : la théorie des clubs (J.M. Buchanan 1965) et la théorie de la tarification (J. Dupuit 1884 et H. Hotelling 1938). On appelle bien collectif mixte, tout bien caractérisé par une quantité divisible et une qualité indivisible, la qualité étant liée à la quantité par une fonction d'encombrement. Cette partie fait référence à trois concepts : la taille optimale, l'efficacité sociale optimale et l'accompagnement social. On définit la taille optimale de l'entreprise à vocation sociale comme la taille pour laquelle, aucune autre personne ne peut être accueillie sans réduire la qualité de l'insertion pour un autre bénéficiaire. En d'autres termes, à cette taille, le revenu marginal procuré par un individu est égal au coût marginal du maintien de la qualité. Ce concept de taille optimale nous permet de définir l'insertion comme un bien collectif mixte. L'efficacité sociale optimale est définie comme le taux de placement ou de retour à l'emploi dans d'autres entreprises. Enfin, l'accompagnement social est l'ensemble des actions mises en place par l'entreprise à vocation sociale pour permettre à l'individu de passer de sa situation d'exclu à celle d'inséré. Ces actions prennent par exemple la forme d'encadrement dans le travail, mais aussi d'aide à la résolution de problèmes familiaux ou de logement. L'ensemble de ces théories et concepts permettent d'examiner la capacité d'offre, dépendante des financements étudiés dans la partie suivante.

La troisième partie s'intéresse aux autres agents. Elle étudie les possibilités de financement de l'entreprise à vocation sociale. En effet, cette

dernière a trois sources de financement. La première est constituée par la vente de produits. La seconde provient de dons et la troisième de subventions (chapitre 5). L'exclusion peut être une externalité négative pour les personnes insérées, dit autrement, les fonctions d'utilité des exclus et des individus insérés sont interdépendantes. La personne insérée intègre comme argument dans sa fonction d'utilité le bien-être de la personne exclue et fait un transfert vers cette dernière. Les dons sont complétés par des subventions dont la justification est discutée d'un point de vue théorique (chapitre 6) .

L'objet de cette thèse est de présenter une approche théorique, d'un phénomène qui a pris de l'ampleur depuis plus d'une décennie, à savoir, la création d'entreprises dont la vocation est d'aider les personnes exclues de l'emploi, à s'insérer, par le biais de l'activité productive. Elles seront appelées entreprises à vocation sociale. Cette thèse est essentiellement déductive, et les conclusions découlent principalement de cette démarche. Nous soutenons que la contrainte économique (équilibre budgétaire) et la contrainte d'efficacité du retour à l'emploi, qui pèsent sur le dispositif de protection sociale formé par l'ensemble de ces entreprises, provoquent une exclusion des plus défavorisés. Ainsi, loin d'apparaître comme un substitut miraculeux des stages de formation, pour les personnes défavorisées, ces contraintes en font plutôt un dispositif de sélection. Cette thèse s'articule en trois parties. La première cherche avant tout à comprendre l'existence de ces entreprises, et pour cela part des préférences des personnes exclues. La seconde caractérise ces entreprises et formule les contraintes qui sont à la base, aussi bien de l'insertion pour certains (ceux qui bénéficieront du service), que de l'exclusion pour les autres (ceux qui ne pourront accéder à l'offre). La troisième partie s'interroge sur les possibilités de réduction de la contrainte économique et ce qui en découle, si la contrainte d'efficacité du retour à l'emploi est maintenue.

PARTIE I

**EXCLUSION ET DEMANDE DE PROTECTION
SOCIALE**

Le thème de l'exclusion a donné lieu récemment à de nombreux articles, il n'est pourtant pas nouveau puisque dès 1974, R. Lenoir intitulait un de ses livres "les exclus". Il faisait ressortir deux formes d'exclusion. La première est le résultat d'un handicap physique ou mental. La seconde relève de l'inadaptation sociale. Dans cette dernière se trouvent les alcooliques, les drogués, les enfants placés, les délinquants, et les chômeurs, qui apparaissent déjà au milieu de cette foule d'exclus. Si la croissance économique avait assuré un emploi à la grande majorité des gens, une partie de la population se trouvait néanmoins dans des situations particulières. Les exclus sont victimes de l'évolution de la société. Cette vision de l'inadaptation individuelle à l'évolution de la société a pu ainsi s'exprimer et se développer par la suite. Cependant, un autre courant de pensée a parallèlement vu le jour à partir du livre de P. Townsend (1979). Il se focalise sur les inégalités que subissent les individus. Cette fois-ci, l'exclusion ne relève plus de l'évolution de la société, des mouvements d'ensemble de sa structure qui provoquent une exclusion par inadaptation, elle est liée à une inégalité dans la répartition des dotations et des richesses inhérentes à toutes les sociétés. L'exclusion devient un phénomène extrême des inégalités, sous la forme d'un dénuement total, d'une reproduction des inégalités de génération en génération. Cependant, ces deux thèses ne s'opposent pas, et sont plutôt complémentaires. La première, en se focalisant sur les inadaptations individuelles aux modifications de la société, révèle que celles-ci, et donc les inégalités, sont liées au phénomène d'exclusion. Néanmoins, l'exclusion n'aurait pas eu lieu sans ces modifications, et trouve donc son origine dans l'évolution des structures de la société. La seconde s'intéresse uniquement aux inégalités. Par conséquent, l'exclusion peut exister même si la société ne connaît pas de changements structurels importants.

Dans ces deux approches l'exclusion est sociale, puisqu'elle touche tous les pans de la vie des personnes. Mais avec la montée du chômage, la seconde forme a pris de l'importance. Les chômeurs subissent une baisse de revenu. Or les inégalités de revenus sont particulièrement apparentes quand elles se traduisent par des modes de consommation et de vie différents. Une prolongation de la période de chômage implique bien souvent une précarité matérielle qui devient exclusion dans les modes de consommation et de vie sociale. La difficulté à utiliser le terme d'"exclu" pour les personnes sans emploi est révélée par des expressions comme "chômeur de longue durée" ou de "très longue durée", simplement parce que le chômage n'est qu'une facette de l'exclusion. Néanmoins cette facette retiendra notre attention.

On peut définir, en première approximation, un exclu comme une personne qui ne peut pas réaliser son projet de vie, en raison des contraintes économiques qui s'imposent à lui. Ce projet de vie passe notamment par l'emploi, mais il faut alors pouvoir en obtenir un. Cette conception, aussi restrictive qu'elle paraisse n'a pourtant pas une portée trop limitée par rapport à une conception sociale de l'exclusion. En effet, pour un individu, ne pas pouvoir réaliser son projet de vie est une forme d'exclusion sociale, si l'individu est social, c'est-à-dire s'il est en relation avec son environnement. Toutefois, tous les chômeurs ne sont pas nécessairement des exclus. Il faut préciser lesquels sont exclus et lesquels ne le sont pas. Les chômeurs exclus sont ceux dont la période de chômage se prolonge au-delà d'une année, cette prolongation ayant pour effet de réduire encore plus les chances de retour à l'emploi. Le chômage de longue durée ou l'exclusion, est directement lié au volume du chômage (J.Vincens 1993). Si tous les individus sont homogènes, et que les employeurs choisissent aléatoirement les personnes qu'elles embauchent, alors la probabilité de sortie du chômage (d'entrée dans l'emploi) est la même pour tous les individus. Certains n'obtiendront pas d'emploi puisqu'ils ne seront pas tirés au sort par les employeurs. Le renouvellement de cette procédure pour chaque période indique que ceux qui n'ont pas de chance formeront les chômeurs de longue durée. La croissance du chômage, en raison d'une

réduction des créations d'emploi, provoque une diminution de la probabilité de sortie du chômage. De ce fait, ceux qui sont déjà dans le chômage de longue durée ont moins de chances d'en sortir, et ceux qui entrent en chômage ont, pour cette même raison, une probabilité plus forte de devenir des chômeurs de longue durée. Cependant, les individus ne sont pas homogènes et l'embauche d'un candidat dépend de critères de sélection. Dès lors, si le chômage de longue durée est lié à l'augmentation du chômage, les personnes touchées par le premier ne le seront pas en fonction d'un processus aléatoire mais de leurs caractéristiques. Trois éléments permettent de caractériser les exclus. Premièrement, la répartition entre emploi et chômage leur est défavorable. Les comportements des employeurs et des salariés en place dans les entreprises ne permettent pas un partage du travail. Il y a donc de faibles opportunités d'emploi, ce qui tend à créer un chômage de longue durée. Mais deuxièmement, l'exclusion touche plus certaines personnes, celles qui n'arrivent pas à trouver preneur pour leur force de travail en raison d'une position relativement faible dans la concurrence pour l'emploi. Cette faible employabilité relative provient des caractéristiques personnelles telles que l'âge, la qualification, etc. Troisièmement, la période de chômage des exclus est très longue, et avec la prolongation de cette période, leur force de travail s'amenuise. A partir de ces trois éléments le concept d'exclusion est plus précis. Il est possible d'accentuer cette précision en introduisant le problème particulier de l'exclusion du marché du travail dans une thématique plus générale, celle des droits individuels. L'individu dispose à tout moment de droits, qui se définissent comme les biens socialement acceptés, pour réaliser un projet de vie. De même que l'individu maximise sa fonction d'utilité sous contrainte budgétaire, il maximise son projet de vie sous contrainte sociale. Il ne s'agit pas de droits formels, c'est-à-dire de droits qu'une personne peut vouloir obtenir, mais de droits réels, dont elle dispose effectivement. Il ne suffit pas qu'elle puisse se présenter sur le marché du travail pour obtenir un emploi, il faut qu'elle ait effectivement cet emploi. L'exclusion du marché du travail, définie à partir des comportements microéconomiques de sélection et de rationnement, reflète un déséquilibre dans les stocks de droits individuels. Ainsi, la position relativement faible dans la

concurrence pour l'emploi, marque la faible capacité à obtenir le droit au travail sur le marché, pour un individu particulier. Le fait que certains travailleront à plein temps, alors que d'autres seront totalement au chômage, indique une répartition inégalitaire des droits. L'augmentation de la durée de chômage désigne l'enclavement dans une position défavorable en termes de droits individuels.

La lutte contre l'exclusion passe en partie, par l'amélioration de la position de l'individu dans la concurrence pour l'emploi, et par le partage du travail. L'entreprise à vocation sociale est une forme particulière d'intervention sur ces éléments. Elle fournit un droit au travail, ne serait-ce que temporairement, par l'accueil des personnes sur un emploi, et elle cherche à améliorer leur employabilité relative. Elle peut fournir à l'individu une amélioration du revenu, pourtant ce n'est pas sa préoccupation principale, elle agit avant tout sur la possibilité d'obtenir un emploi. Le revenu dont bénéficieront les personnes exclues peut être très faible, mais des revenus de substitution sont assurés par l'Etat. L'assurance chômage et le revenu minimum d'insertion en sont des exemples. L'entreprise à vocation sociale intervient prioritairement sur le droit au travail, et répond en cela, aux demandes des exclus. Ces demandes s'expliquent si on se réfère à la situation d'exclusion qui entraîne une précarité matérielle et psychologique. La pauvreté est probablement un des traits les plus saillants, elle n'est pourtant pas la seule difficulté qu'ont à affronter les exclus. Ils se trouvent face à la question cruciale de la place qu'ils occupent dans la société. Les sociologues (J. Le Mouél 1981, D. Schnapper 1981) complètent parfaitement les études économiques sur le chômage (LAST 1985, R. Foudi 1988). Les conséquences de l'exclusion ne sont pas seulement matérielles, elles sont aussi psychologiques et morales. La perte d'emploi n'implique pas seulement la perte de revenu, elle induit une déchéance morale, pour ceux qui considèrent le travail comme un devoir. On ne peut se contenter d'un individu dont l'objectif, poursuivi par la recherche d'emploi, n'est que l'obtention d'un revenu. L'emploi répond à une norme morale, il est un moyen d'appartenir à la société. L'individu est social, ses préférences se constituent par rapport à des normes sociales. Il

faut alors permettre la révélation des préférences sur les droits au revenu et à l'emploi. Les personnes exclues peuvent préférer un revenu sans emploi ou un revenu et un emploi. Une préférence est dite révélée, si un panier de droits, comprenant un ensemble de droits, est choisi parmi ceux à la disposition des exclus. Ainsi, ils peuvent choisir un panier de droits comprenant un droit au revenu de substitution et pas de droit à l'emploi, ou un autre panier composé d'un droit au revenu de substitution et d'un droit au travail (sans augmentation de revenu par rapport au revenu de substitution). Si le second est choisi, l'individu est social. La libre entrée dans l'entreprise à vocation sociale permet la révélation des préférences.

Les individus établissent leurs préférences en fonction d'un ensemble de normes, qui peuvent être tout à fait individuelles. Le comportement qui en découle, diverge de celui impliqué par une recherche d'emploi, dans le but unique de gagner un revenu. Ils établissent un agencement dans les préférences, de sorte qu'elles constituent un ordre lexicographique. Dès lors, la question de l'intervention de l'entreprise à vocation sociale prend un sens particulier, elle cherche à réintroduire le droit au travail dans le stock de droits individuels. Le droit au revenu est assuré par ailleurs avec l'assurance chômage ou le revenu minimum d'insertion.

On s'intéresse d'abord, dans cette partie, aux caractéristiques de l'exclusion, pour comprendre la situation dans laquelle sont les personnes exclues (chapitre 1), avant d'entamer une approche de l'individu social dont la demande de protection sociale découle de la situation d'exclusion (chapitre 2).

CHAPITRE I : L'EXCLUSION

L'entreprise à vocation sociale agit auprès d'un public exclu du marché du travail. Il convient, avant d'étudier son action, et pour en comprendre son fondement, de s'interroger sur l'exclusion. Il faut poser dans un premier temps, la notion même d'exclusion pour énoncer différentes thèses s'y rapportant et considérer celle-ci sur le marché du travail. L'exclusion est ensuite définie en terme de déséquilibre dans les stocks de droits individuels. Ce déséquilibre est lié à trois éléments. Le premier correspond à une partition entre insérés et exclus, à un non-partage du travail, les premiers occupent un emploi, les seconds sont totalement au chômage. Cette répartition de l'emploi et du chômage est due aux comportements microéconomiques des employeurs et des salariés en poste dans l'entreprise, et viennent renforcer le déséquilibre macroéconomique entre offres et demandes d'emploi, à la base du chômage et de l'exclusion. Le second, qui identifie les personnes exclues, est la faible employabilité relative des exclus, autrement dit, la faible capacité qu'ils ont à transformer le droit au travail en liberté réelle de travailler par le biais du marché du travail. Cette difficulté est liée aux caractéristiques des demandeurs d'emploi (âge, qualification, etc.). Enfin, le troisième élément est la prolongation de la période de chômage qui elle-même a des effets néfastes sur la capacité productive et l'employabilité des personnes.

La section 1 analyse le concept d'exclusion, les thèses en présence, le constat de l'exclusion du marché du travail et une définition du concept en terme de capacité à réaliser effectivement le droit individuel de travailler. La section 2 entre dans le détail des trois éléments qui provoquent l'exclusion : les formes microéconomiques de rationnement de l'emploi, l'employabilité relative des individus, et la prolongation de la période de chômage. La section 3 étudie les conséquences de l'exclusion et la réaction des individus dans cette situation. L'exclusion engendre une

précarité matérielle et psychologique, à la base des demandes des individus.

SECTION 1 : DU CHÔMAGE A L'EXCLUSION

L'exclusion est souvent conçue dans sa double dimension économique et sociale. Elle est de plus en plus reliée à la persistance du chômage. On classera les thèses sur l'exclusion en deux catégories, non substituables mais plutôt complémentaires. La première catégorie définit l'exclusion par rapport aux modifications de structure de la société, alors que la seconde relie l'exclusion aux inégalités. On peut également la lier au chômage sur la base du constat d'un renforcement de celui-ci, allant de pair avec une frange de la population démunie, bénéficiant du revenu minimum d'insertion (RMI). Cette dernière corrélation souligne que l'exclusion est liée au volume du chômage, mais également que les personnes touchées subissent un processus d'enclavement hors de l'emploi, dont les fondements se trouvent dans leur inaptitude relative à obtenir un travail.

11-Les thèses sur l'exclusion

Le thème de l'exclusion se trouve dans des travaux de plus en plus nombreux. Chaque auteur utilise cette notion de manière différente. Néanmoins elle semble se référer de plus en plus aux situations de personnes au chômage. Malgré les divergences de point de vue entre les différents auteurs nous allons tenter de classer les études utilisant ce concept en deux catégories.

Deux modalités principales d'analyse semblent apparaître. La première se concentre sur les phénomènes d'évolution de la société, la croissance (R. Lenoir 1974), le développement des technologies informatiques (Y. Lasfargues 1989), le passage de la société industrielle à la société post-industrielle (A. Touraine 1992), provoquent des

phénomènes d'exclusion par inadaptation des individus au changement social dans les modes de production. Pour ce courant de pensée, les modalités du développement économique laissent de côté une partie de la population, en raison de son inadaptation au mode de production dominant.

La seconde se concentre sur la liaison entre inégalités et exclusion. Ce courant a été notamment ouvert par E. Mossé (1983). Plus récemment R. Castel (1992) introduit le terme d'exclusion comme le prolongement des inégalités. Il y voit un continuum entre les personnes qui sont intégrées, celles qui sont précarisées et celles qui sont "désaffiliées". Dans une telle perspective, le traitement de l'exclusion devient dynamique et ne porte pas seulement sur les exclus, mais sur les situations en amont, quand celles relevant de la précarité risquent de passer dans l'exclusion. E. Balibar (1992), voit une suite de fractionnements dans les situations sociales et économiques de la population. La formation de groupes distincts de personnes s'effectue par le biais de la reproduction des inégalités. Pour cet auteur "le mot inégalité n'en dit pas assez tandis que le mot exclusion en dit trop". Il observe qu'on ne peut être exclu du marché puisqu'il n'y a rien d'autre que le marché, on ne peut donc être qu'aux franges du marché.

La première modalité d'analyse de l'exclusion a notamment débuté au milieu des années soixante-dix avec R. Lenoir (1974) pour désigner les oubliés de la croissance. Le phénomène d'exclusion sociale a ici deux manifestations principales qui prennent la forme d'un handicap physique ou mental et/ou d'une inadaptation sociale. Dans cette dernière se trouvent les enfants placés, les drogués, les chômeurs, les délinquants, etc. Le thème a été repris par la suite sous une autre forme pour désigner avec Y. Lasfargues (1989) une inadaptation psychologique. Le développement des nouvelles technologies informatiques conduit à l'avènement d'une société où tout un ensemble de personnes qu'il appelle technophobes ne supporteront pas l'abstraction, l'interactivité, la vitesse, et la flexibilité rendues possibles et nécessaires par ces technologies. Ces technophobes qui sont les salariés perturbés par cette évolution, dont il pense qu'ils seront

environ sept millions, sont les exclus vivant et devant travailler dans une permanente instabilité psychologique.

Plus récemment A. Touraine (1992) propose une conception de l'exclusion résultant d'un changement dans le mode de production, la société passant d'une société industrielle à une société post-industrielle. L'inégalité est associée à l'image de la société industrielle comme monde de l'action technique et industrielle qui suppose une hiérarchie de compétences et de rémunérations. Or, "nous ne sommes plus dans une société de production mais dans une société en tant que marché". Les débats sur l'inégalité doivent donc être très étroitement liés à la crise de cette représentation de la société. L'inégalité est représentée par la métaphore de la pyramide qui s'allonge ou se rétrécit. Cette pyramide est l'image de la société industrielle hiérarchisée. En lieu et place de la pyramide la société de marché présente une nouvelle configuration, composée d'une masse centrale ou "middle class" et de deux autres classes complètement dissociées de celle-ci. La classe centrale correspond à une société industrielle et administrative, formée de gens qui ont un accès à ce qui est considéré comme normal dans l'ordre de la consommation, qui disposent d'une assez forte sécurité et d'un haut niveau de protection sociale. De cette masse se séparent deux catégories qui ne sont définies ni par une position de classe, ni par un rôle de production mais par une position sur le marché. Les gens d'en haut, ceux que l'on peut appeler les "vedettes", ont une position privilégiée sur le marché, celui des capitaux notamment, avec par exemple les golden boys. Les exclus sont ceux d'en bas. Cette exclusion est due à la permissivité de la société. Touraine illustre cette idée par l'exemple du marathon

"Notre société commence à ressembler à un marathon : tout le monde court, tout le monde a le droit de courir, tout le monde peut entrer dans la course, mais beaucoup ont un infarctus, se foulent la cheville, ne sont pas bien préparés ou ont de mauvaises chaussures. Plus notre société ressemble à une course et plus on compte de gens éclopés ou handicapés, justement parce qu'il n'y a plus de barrières." p.167.

L'inégalité est différente de l'exclusion. L'exclusion est due à une situation de transition, entre la société industrielle et la naissance de la

société post-industrielle. Cette période est le moment de la concurrence et du triomphe du marché. A cette vision de disjonction entre inégalité et exclusion s'opposent précisément les analyses qui tentent d'observer la liaison entre l'inégalité et l'exclusion.

Cette seconde voie d'étude est ouverte par E. Mossé (1983) qui reprend le concept de déprivation de P. Townsend, selon lequel la pauvreté constitue une exclusion par rapport à un mode de vie dominant. Le concept de déprivation stipule que des gens seront considérés dans cet état, s'ils n'ont pas le type de régime alimentaire, vêtements, habitat, environnement, éducation, conditions de travail et conditions sociales, activités et distractions qui sont habituels, ou du moins largement encouragés et approuvés, par la société dans laquelle ils vivent. Cette exclusion est établie à partir d'un certain nombre de critères objectifs, mais également par l'intériorisation de la situation par les catégories les plus touchées. L'exclusion constitue donc une forme extrême de la précarité et de la pauvreté. Dans le même ordre d'idée, R. Castel (1992) et E. Balibar (1992) font ressortir que le problème des inégalités et le problème de l'exclusion sont complémentaires. A l'intérieur du système des inégalités, se constituent des phénomènes d'enclavement qui conduisent à l'exclusion, en tant qu'aboutissement à une inertie par rapport à la mobilité sociale. Si pour ces deux auteurs le chômage est un trait distinctif de l'exclusion, il mérite d'être complété par un autre, en relation avec la cohésion sociale. C'est le lien social chez Castel et la citoyenneté chez Balibar.

Castel distingue trois zones d'organisation ou de cohésion sociale. Une zone d'intégration qui ne pose pas de problèmes particuliers, une zone de vulnérabilité qui est une zone de turbulences et qui se caractérise par une précarité dans le rapport à l'emploi et par une fragilité des supports relationnels. Enfin, une troisième zone appelée "d'exclusion", de grande marginalité, de "désaffiliation" que peuplent les plus démunis. Le terme de désaffiliation laisse présumer que le problème n'est pas seulement une question de ressources, ni même d'inégalités, mais que l'enjeu est bien la qualité du lien social et le risque de sa rupture. Cette

seconde notion semble compléter la question des inégalités au centre de l'analyse. Les personnes désaffiliées sont le plus souvent à la fois démunies de ressources économiques, de supports relationnels et de protection sociale.

L'analyse semble se rapprocher de la première modalité d'étude du concept d'exclusion. Cependant, la zone de vulnérabilité, par la position stratégique qu'elle occupe, montre que le problème est lié aux inégalités. Cette zone intermédiaire permet le passage dans la zone d'intégration comme dans celle d'exclusion. La vulnérabilité nomme ainsi, dans le rapport au travail, la précarité de l'emploi, dans l'ordre de la sociabilité, une fragilité des supports procurés par la famille et l'environnement familial, en tant qu'il dispense ce que l'auteur appelle une "protection rapprochée". En fait

" Les populations susceptibles de relever des interventions sociales sont non seulement menacées par l'insuffisance de leurs ressources matérielles, mais aussi fragilisées par la labilité de leur tissu relationnel, non seulement en voie de paupérisation, mais aussi, en cours de désaffiliation, c'est-à-dire en rupture de lien social. Au bout du processus, la précarité économique est devenue dénuement, la fragilité relationnelle isolement" P.139

Si pour Castel, il s'agit d'un continuum de situations doublement caractérisées, par une dimension économique, le rapport au travail, et par une dimension sociale, les supports relationnels, pour Balibar, il s'agit plutôt d'une reproduction des inégalités.

L'inégalité est alors reliée à l'exclusion par des phénomènes de génération.

"L'exclu par excellence n'est pas celui qui se trouve en dehors d'un espace géographique ou sociologique donné, c'est celui dont l'extériorité est reproduite dans le temps : le chômeur fils du chômeur, ou l'immigré fils d'immigré, ..." P.160

Il s'agit plus d'une accentuation des inégalités que d'une simple reproduction de celles-ci. En d'autres termes, les extrêmes s'éloignent l'un de l'autre, et s'éloignent du centre, jusqu'à former différents pôles.

L'exclusion est alors définie par rapport au chômage et à la citoyenneté, l'un étant étroitement lié à l'autre d'un point de vue historique. Pour comprendre ce qui peut les associer, l'auteur suggère de s'interroger d'abord sur les paradoxes de la notion de marché dans la société contemporaine, et il pose la question, à savoir, "comment peut-on se trouver exclu du marché?". Pour lui, fondamentalement, on ne peut l'être. On ne peut être qu'aux franges du marché.

Sur la base de cette interrogation, nous esquisserons une réponse à partir d'une définition de l'exclusion par rapport au marché du travail, et d'une conception de l'individu comme individu communautaire qui fera l'objet du second chapitre. La prochaine étape est donc d'établir le concept d'exclusion, d'en examiner les causes et d'en observer les conséquences notamment en termes de relations avec l'inégalité et la pauvreté. Le concept d'exclusion est étudié en référence au marché du travail, de manière à retrouver la première forme de l'exclusion décrite dans les études précédentes, cependant que la seconde forme, qui est liée à la socialisation de l'individu, paraîtra par la conception de l'individu comme individu communautaire ou social. L'exclusion est d'abord un constat statistique, mais au-delà, elle reflète l'impossibilité pour l'individu de transformer ces droits formels en libertés réelles.

12-Corrélation entre chômage et exclusion

Certains auteurs (S. Wuhl 1991) qui observent l'exclusion sur le marché du travail, voient une corrélation entre la montée du chômage, son durcissement et ce qu'ils définissent comme l'exclusion. Il apparaît clairement (B. Perret 1992) que pour une majorité de bénéficiaires du RMI, la question de l'insertion se pose en terme de recherche d'emploi. Une liaison directe entre l'exclusion et la progression du chômage existe.

De 60 000 en 1974, le nombre de demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE depuis plus de douze mois consécutifs, passe pratiquement à 400 000 en 1981 et atteint environ 830 000 en 1987. Depuis cette date, et

jusqu'en 1990, essentiellement sous l'effet des programmes d'interventions mis en place par les pouvoirs publics, leur nombre se stabilise autour de 800 000 (G. Gateau. 1991). Depuis 1990, le volume des chômeurs de longue durée a progressé sans cesse, pour dépasser le million en 1993. Les chômeurs de longue durée représentent environ 30% des demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE, depuis 1990, et la proportion semble se maintenir. En 1993, elle atteint cependant 31,4%. Les demandeurs d'emploi inscrits depuis plus de trois ans, ont vu leur taux croître jusqu'en 1989 (7,4%), mais il semble amorcer une baisse à partir de cette date, pour constituer 5,2% des chômeurs en 1993 (annexe 1).

Les bénéficiaires du RMI sont pour leur part 950 000 à avoir accédé au dispositif au cours des trois dernières années, soit environ deux millions de personnes avec les ayants droits. (Délégation interministérielle au RMI 1992). Le renforcement du chômage s'associe donc avec une frange de la population démunie et inscrite au RMI.

A partir des données fournies par la caisse nationale d'allocation familiale (CNAF) pour les bénéficiaires du RMI et de l'enquête emploi de l'INSEE de mars 1991 V. Poubelle (1992) établit qu'une corrélation existe entre le chômage et les bénéficiaires du RMI.

L'âge moyen des allocataires est de 38 ans. 48% ont moins de 35 ans, enfin près d'un cinquième a 50 ans et plus. La prépondérance des jeunes s'explique par la forte corrélation entre le chômage et le RMI. En effet, le taux de chômage est nettement plus élevé chez les individus de 25 ans à 29 ans et 30 à 34 ans que chez les plus âgés (respectivement de 4,5 points et de 1,8 point). En outre, n'ayant pas ou peu travaillé la majorité de ces jeunes ne perçoit pas d'allocations de chômage.

Au milieu des années soixante-dix, 55% des chômeurs de longue durée étaient âgés de plus de 50 ans, 9% seulement avaient moins de 25 ans et plus de 60% n'avaient occupé que des emplois sans qualification. Dans les années quatre-vingt, le chômage de longue durée s'élargit, sous

l'effet de la dégradation de l'emploi, à de nouvelles catégories jusque là considérées comme ayant une bonne employabilité. Il rajeunit, les jeunes de moins de 25 ans représentent plus du quart des demandeurs d'emploi inscrits depuis plus d'un an, la part des plus de 50 ans régresse pour se stabiliser autour de 25% à partir de 1986. Les adultes entre 25 et 49 ans sont donc particulièrement touchés, de même que de plus en plus de travailleurs qualifiés. Les ouvriers qualifiés qui représentaient 11% en 1979 sont plus de 20%, en 1987, des chômeurs de longue durée. (G. Gateau 1991 à partir des enquêtes ANPE de 1982 et 1987). A partir de 1987, et jusqu'en 1991, les volumes de chômeurs de longue durée de moins de 25 ans et de plus de 50 diminuent. Depuis cette date une nouvelle tendance à la hausse apparait. Néanmoins les pourcentages qu'ils représentent dans le chômage de longue durée diminuent constamment pour se situer à peu près à 13% pour les moins de 25 ans et 19% pour les 50 ans et plus. Ceci signifie que les personnes comprises entre 25 et 49 ans sont fortement touchées (annexe 1).

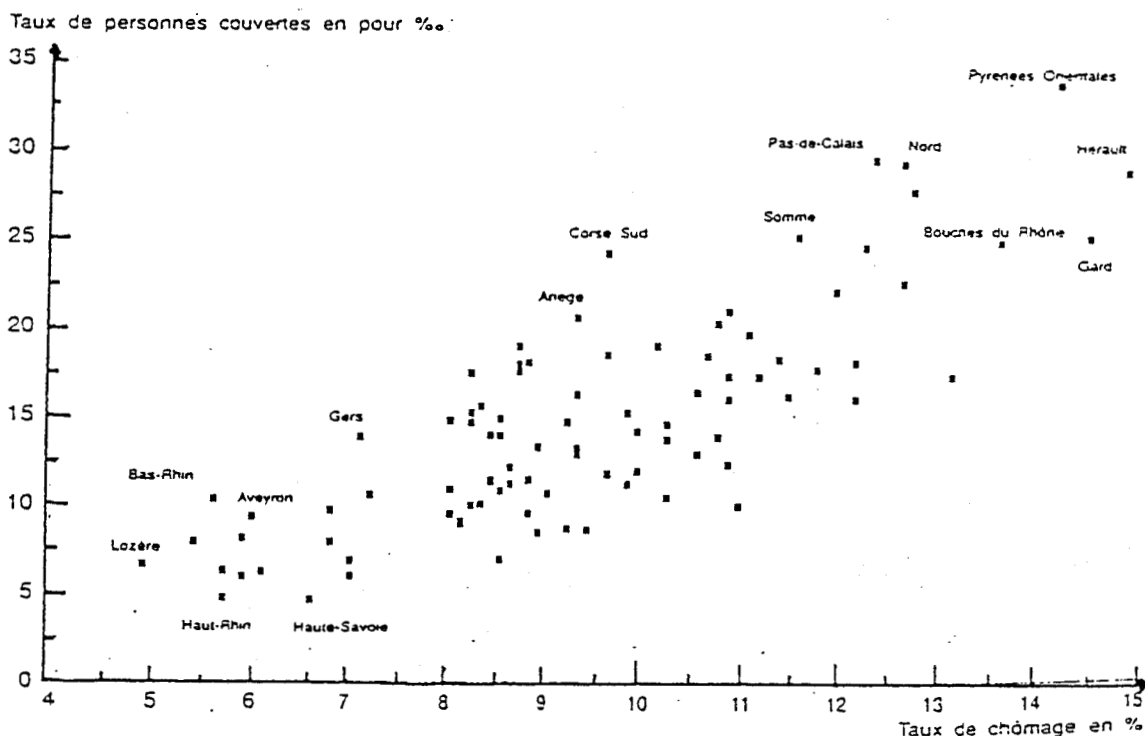
Le faible taux de bénéficiaires du RMI ayant moins de 25 ans s'explique par la condition d'âge qui restreint l'entrée dans le RMI aux jeunes de 25 ans ou plus, sauf s'ils ont des enfants. Cette particularité couplée avec la situation familiale des bénéficiaires a surpris. Les études préparatoires à la loi du RMI prévoyaient en effet des familles avec enfants en majorité. Or 58% sont des hommes seuls ou des femmes seules sans enfants, 21% sont des femmes seules avec enfants et 21% des couples. (Commission Nationale d'Evaluation du RMI 1992).

Cette constatation semble s'accroître. La comparaison des bénéficiaires rentrés au cours du deuxième semestre de l'année 1991 avec ceux qui les ont précédés illustre ce fait et l'importance de la condition d'âge. Si 25% de l'ensemble des bénéficiaires ont moins de 30 ans, les entrants sont près de 40% à avoir cet âge. Ils sont 11,4% à l'âge exact de 25 ans. Ces jeunes de 25 ans s'inscrivent au RMI très peu de temps après leur anniversaire, 55% le font le mois anniversaire ou le suivant, et les trois quarts au plus tard trois mois après.

De plus, la répartition géographique des chômeurs est corrélée positivement avec celle des bénéficiaires du RMI. Ainsi, les départements du Nord-Pas de Calais et du Languedoc-Roussillon où les taux de chômage sont élevés, sont aussi ceux où les taux de bénéficiaires du RMI sont les plus forts, à l'inverse des régions Pays de la Loire où Rhône Alpes (figure 1.1).

figure 1.1

Taux de personnes couvertes par le RMI et taux de chômage par département en octobre 1991



Source : V. Poubelle .(1992)

Le recensement des personnes exclues se fait par le biais des chômeurs de longue durée et des bénéficiaires du RMI. Les chômeurs de longue durée, pour lesquels, l'allocation se réduit, voire n'en bénéficient plus, et les bénéficiaires du RMI qui représentent la frange de population qui bénéficie du dernier "filet" de protection sociale, ne sont finalement pas des catégories de population très éloignées, étant donné que l'arrêt du versement de l'allocation chômage conduit une partie de la population des chômeurs à s'inscrire au RMI. En fait, ces deux catégories ne forment pas

l'ensemble des personnes exclues du marché du travail. Une partie du chômage de courte durée s'apparente au chômage de longue durée. C'est le cas lorsque les demandeurs d'emploi subissent un chômage récurrent, dont l'effet n'est pas d'assurer un retour à l'emploi mais plutôt d'annuler l'ancienneté du chômage. Pourraient également être inclus les travailleurs découragés qui bien que repérés comme statistiquement inactifs sans avoir par ailleurs de statut particulier manifestent le désir d'occuper un emploi. Les exclusions du marché du travail peuvent ainsi être plus nombreuses que les seules catégories de chômeurs de longue durée et de bénéficiaires du RMI qui sont statistiquement repérées.

La référence en matière d'exclusion du marché du travail paraît être le temps d'inemploi. Cette référence s'accroche à une explication qui relève de l'enclavement dans le chômage. L'exclusion est liée au temps, mais le fondement du processus est lié à la capacité de l'individu et aux possibilités qui s'offrent à lui, d'obtenir les droits effectifs, et pas seulement formels, au travail et au revenu. Le chômage comme l'exclusion sont des déséquilibres dans les stocks de droits individuels

13-Une approche par les droits

La position sociale des agents peut être observée par rapport à l'ensemble des droits dont ils disposent. Un modèle de base se trouve chez A.K. Sen (1981). Il établit une approche par les droits (entitlements) dans les pays en voie de développement, par rapport au problème crucial de la famine et de la privation nutritionnelle. Elle se focalise sur la capacité ou le pouvoir d'une personne à obtenir la nourriture de base par tous les moyens légaux dans une société donnée (incluant la production, l'échange, les droits vis-à-vis de l'Etat, et tout autre moyen légal). Une personne sera considérée en position de famine, soit parce qu'elle n'a pas la possibilité d'obtenir le minimum vital, soit parce qu'elle n'utilise pas cette possibilité. L'approche par les droits se concentre sur le premier cas, laissant l'autre de côté. Transposée au marché du travail, cela signifie qu'un individu est exclu s'il ne peut pas obtenir un emploi considéré comme minimum ; la

possibilité d'en obtenir un, si elle n'est pas utilisée conduit à une exclusion volontaire de l'individu.

A.K. Sen (1987) distingue ce qu'il nomme "capabilities" d'une conception uniquement orientée sur les marchandises. En effet, un individu A peut avoir plus de nourriture à sa disposition qu'un individu B, mais pour autant ne pas être considéré en meilleure position, si A a besoin de plus de nourriture, ou d'une nourriture spécifique, en raison d'une maladie qui affecte son organisme. De ce fait, il est possible que A avec plus de marchandises soit moins apte à satisfaire ses besoins que l'individu B. De même, sur le marché du travail, il est possible d'envisager des individus dont les caractéristiques (âge, santé, formation, etc.) permettent peu la conversion du droit au travail formel en activité réelle. Cette capacité de transformation du droit formel de travailler en liberté réelle est appelée employabilité relative.

L'ensemble E_i des droits d'une personne i , dans une société donnée, consiste en un ensemble de paniers de biens alternatifs qu'elle peut décider d'obtenir, dans une économie avec des droits de propriété, d'échange et de production. Cet ensemble peut être caractérisé par deux paramètres : la dotation de l'individu et la carte d'échange des droits (c'est-à-dire la fonction qui spécifie l'ensemble des paniers de biens que la personne peut obtenir pour chaque dotation). En terme d'économie du travail, la dotation est la force de travail et l'emploi que l'individu possède déjà. La carte d'échange des droits spécifie l'ensemble des emplois que l'individu peut obtenir (la durée et le taux de salaire) contre la mise à disposition de sa force de travail.

La carte d'échange des droits ou carte E dépend des caractéristiques légales, politiques, économiques et sociales de la société en question et de la position de l'individu dans celle-ci. En d'autres termes, l'ensemble des emplois que peut obtenir l'individu dépend des niveaux de l'offre et de la demande d'emploi, des formes et des possibilités de recrutement des entreprises. Probablement le cas le plus simple, en théorie

économique, est celui pour lequel la dotation s'échange sur le marché contre un panier de biens, à un certain prix. L'échange des droits est une traditionnelle contrainte budgétaire. Dans le cas de la production, la carte E dépend des opportunités de production et d'échange de ressources et des produits. Sur le marché du travail, l'échange des droits, c'est-à-dire l'échange des droits au travail et au revenu pour l'employé, contre le droit d'utiliser la force de travail pour l'employeur, s'effectue par l'intermédiaire de l'employabilité. Bien sûr, le marché n'est pas le seul moyen de réaliser ses droits, et l'Etat, par son intervention, peut mettre à disposition des individus des droits, généralement subordonnés à certaines conditions. La sécurité sociale et l'assurance chômage en sont des exemples.

L'ensemble des emplois satisfaisant l'insertion minimale nécessaire à la vie de l'individu i , est F_i . Une personne i sera considérée en position d'exclusion, dans le cas où elle n'a pas une dotation suffisante, ou si, en raison d'une relation défavorable dans les droits, la carte d'échange ne lui permet pas d'obtenir cet emploi minimum. Autrement dit, si elle ne peut pas trouver acquéreur pour sa force de travail. L'ensemble S_i d'exclusion consiste en l'ensemble des dotations qui sont telles, que la carte d'échange des droits correspondant ne contienne pas un emploi assurant l'insertion minimale.

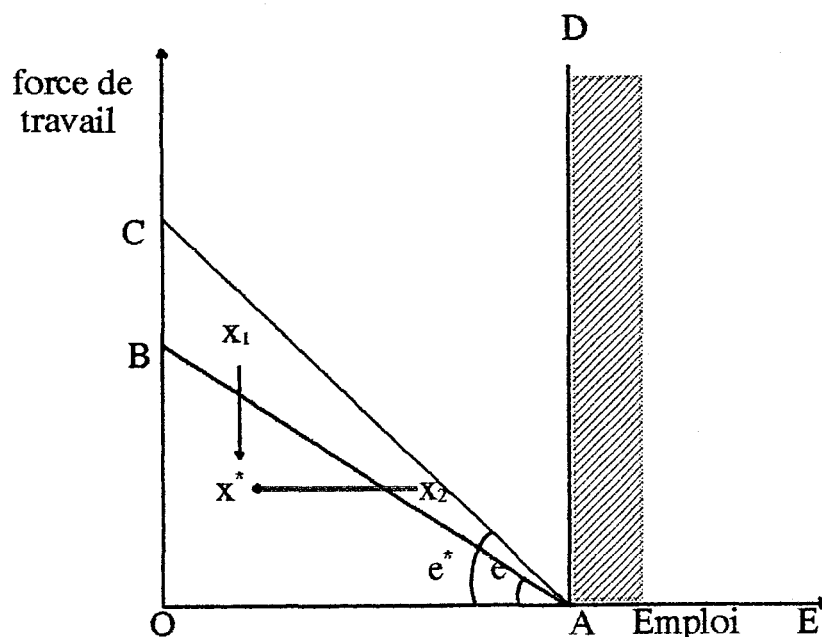
Une personne i peut être exclue si sa dotation chute dans l'ensemble S_i d'exclusion, soit parce qu'elle perd son emploi, soit par une diminution de sa force de travail, soit par une modification défavorable dans la carte d'échange des droits, donc une exigence d'employabilité plus forte. La distinction est illustrée par la figure 1.2, dans les termes simples de pur échange entre la force de travail et l'emploi (le salaire).

Pour une valeur "e" constante du ratio d'échange entre force de travail et emploi (l'employabilité) indiqué par la ligne AB, l'ensemble d'exclusion est représenté par OAB, avec une insertion minimale définie par OA. Si le vecteur des dotations (force de travail et emploi déjà occupé) est x_1 ou x_2 , la personne peut subvenir à son insertion. Cette possibilité peut

être réduite, pour un vecteur x^* inférieur, ou par une carte d'échange de droits moins favorable, pour une valeur e^* de l'employabilité, représentée par AC, qui déplace l'ensemble d'exclusion en OAC. Le seul moyen d'échapper à l'exclusion est alors l'utilisation de la force de travail de l'individu pour lui-même (Il doit créer son propre emploi). Cette solution correspond à la partie se situant à droite de la ligne AD. Certaines personnes n'utilisent pas ou ne peuvent pas utiliser cette solution. Il y a alors place pour une intervention externe au marché, comme l'entreprise à vocation sociale.

figure 1.2

Ensemble d'exclusion et carte d'échange de droits



Evidemment, il est possible d'avoir une combinaison des deux effets qui précèdent. Les exclus connaissent une diminution de leur dotation par la baisse de capacité à concrétiser le droit au travail, due à la prolongation de la période de chômage, et ils voient des individus mieux formés qu'eux se présenter nouvellement sur le marché, et prendre leur place. Ils subissent donc un double mouvement d'enclavement dans l'ensemble d'exclusion. L'obtention d'un emploi dépend donc de la position concurrentielle de l'individu, des possibilités et des formes de

renouvellement de la main d'œuvre par la firme.

SECTION 2 : RENOUELEMENT ET SELECTION DE LA MAIN D'OEUVRE

L'embauche d'une personne dépend du niveau des offres d'emploi, donc de composantes macroéconomiques, mais également de composantes microéconomiques comme les possibilités de renouvellement de la main d'œuvre, et la structure des emplois dans la firme. A côté du déséquilibre macroéconomique entre offres et demandes d'emploi, les formes microéconomiques de rationnement constituent des éléments explicatifs du chômage de longue durée. Mais l'embauche d'une personne dépend aussi de son employabilité relative. Les caractéristiques personnelles de l'exclu déterminent les personnes touchées par le chômage prolongé. La durée du chômage devient elle-même un trait particulier de l'exclusion, en contribuant à la dégradation de la force de travail de l'individu exclu.

21-Structure des offres et demandes d'emploi

Pour comprendre le chômage de longue durée et sa composition, deux points sont nécessaires. Le premier est la possibilité pour la firme de renouveler la main d'œuvre, le second réside dans l'évolution démographique et l'intervention de l'Etat qui peuvent modifier la composition du stock de chômeurs.

a) possibilités de renouvellement de la main d'œuvre

L'attachement durable de certains salariés à la firme, même en période de récession, indique les droits privilégiés qu'ils ont. Plutôt qu'à un partage des droits dans l'ensemble des demandeurs d'emploi, c'est-à-dire à un partage du temps de travail, on assiste à une partition entre travailleurs et chômeurs. Les positions privilégiées de certains impliquent un déséquilibre dans les stocks de droits individuels.

Le coût d'accès à la réserve externe de main d'œuvre limite les possibilités de substitution de chômeurs (ou toute autre main d'œuvre externe à la firme) à la main d'œuvre occupée, alors même que ceux-ci seraient disposés à travailler pour des rémunérations inférieures à celle de la main d'œuvre employée (F. Stankiewicz 1984). Cette idée part de l'article de W.Y.Oi (1962) qui lève l'hypothèse du facteur travail comme facteur totalement variable, introduite dans le modèle de base du marché du travail. Le constat fait par Oi est que le coût du travail ne peut se réduire à une somme strictement proportionnelle à la quantité de travail utilisée. Trois catégories de coûts sont introduites : Les coûts d'embauche ou coûts d'entrée, les coûts liés à l'utilisation de la main d'œuvre ou coûts d'usage et les coûts de séparation et de départ de la main d'œuvre ou coûts de sortie. Les coûts d'entrée et de sortie ne sont pas strictement proportionnels à la quantité de travail effectivement utilisée par l'entreprise. L'ensemble des coûts est donc constitué de coûts en partie variable et en partie fixe d'où l'intitulé de l'article de Oi "le travail comme facteur quasi-fixe".

Le coût d'usage d'un chômeur, pour une quantité de travail donnée, peut être supposé inférieur à celui d'une unité de main d'œuvre en place, en raison de la réduction des exigences due à la situation de chômage, tandis que celui de la main d'œuvre en place prend assez souvent en compte l'ancienneté. Malgré cela, la substitution à la main d'œuvre en place de chômeurs n'est pas a priori toujours avantageuse. Il faut, en effet, comparer le coût du maintien et le coût du renouvellement. L'intérêt d'opérer des substitutions, et donc le montant des offres d'emploi qui en résulte, seront d'autant plus réduit que (F. Stankiewicz 1984) :

.les salariés arrivent à imposer un coût de sortie élevé

.l'emploi considéré compte tenu de la main d'œuvre disponible sur le marché impose à la firme un coût de recrutement et d'adaptation élevé(coût d'entrée élevé)

.l'écart entre le coût d'usage de la main d'œuvre en place et celui des chômeurs est faible

Ainsi, le coût d'accès à la réserve externe de main d'œuvre impose des limites au partage du travail et du chômage.

Trois types de travaux ont récemment mis à jour une déconnection entre les ajustements du marché du travail et les salaires. Ils ont cherché à expliquer la rigidité du salaire réel sur une longue période, en permettant de tirer des conclusions sur les possibilités de partage du travail et du chômage.

A. Linbeck et D. Snower (1984) ont tenté d'expliquer pourquoi en situation où le coût d'usage de la main d'œuvre en place était plus élevé que celui des chômeurs la firme n'opérait pas de substitution. Le cœur de l'argument est la présence de coûts significatifs de rotation de la main d'œuvre qui peuvent être manipulés par une main d'œuvre en place "insiders". Les coûts d'entrée de la main d'œuvre externe "outsiders" peuvent être accrus par un comportement délibéré des travailleurs intégrés qui peuvent refuser de coopérer avec des travailleurs nouvellement recrutés et adopter à leur égard une stratégie de harcèlement qui équivaut à réduire leur productivité, retarder leur intégration et donc accroître les coûts de rotation supportés par l'entreprise. Le salaire maximal, et donc la rente de situation, que peuvent obtenir les "insiders" sont donc ceux à partir desquels l'entreprise trouvera préférable d'embaucher des candidats extérieurs, quitte à supporter des coûts d'intégration élevés.

La théorie des contrats implicites proposée par M. Baily (1974) et C. Azariadis (1975) part de l'idée que les salariés cherchent à se prémunir contre le risque de variations du salaire. Lorsque le risque est constitué par les variations de la valeur de l'output du travailleur en fonction de la conjoncture, et que le travailleur a une aversion pour le risque, au contrat de travail est associé un contrat d'assurance. Le contrat d'assurance permet au travailleur de se prémunir contre les fluctuations de gains qui auraient été occasionnées par les variations de la valeur de son produit marginal en fonction de la conjoncture. Par ce contrat, le travailleur

reçoit, en effet, un salaire égal au revenu marginal du travail, auquel s'ajoute une indemnité d'assurance dans les états défavorables du cycle des affaires, mais duquel est retranché le montant de la prime d'assurance dans les états favorables de ce cycle. De ce fait, le salaire par période devient stable.

La troisième voie d'analyse, développée en particulier par J.E. Stiglitz (1976) est celle du salaire d'efficience. Elle postule l'idée d'une liaison positive entre le niveau du salaire et l'effort productif du salarié. L'explication initiale introduite par H. Leibenstein (1957) est une version "nutritionnelle" de la liaison entre salaire et effort productif, dans les pays en voie de développement. Dans cette perspective, l'efficacité du travailleur dépend de sa ration alimentaire. Elle est donc directement liée au salaire perçu exprimé en biens de consommation. L'application d'une telle corrélation sur le marché du travail, dans les pays développés, a été construite à partir d'autres fondations. Au moins quatre déterminants ont été fournis (J.L. Yellen 1984). Les modèles de flânerie (shirking) reposent sur le risque moral. Les firmes ne peuvent observer qu'avec incertitude l'effort productif du salarié. Pour lutter contre la "paresse" éventuelle des salariés, les firmes ne disposent comme sanctions que la menace du licenciement et pour que la menace soit dissuasive un certain niveau de chômage est requis. En situation de plein emploi, un travailleur licencié retrouve immédiatement un nouvel emploi, il a donc intérêt à fournir un faible niveau d'effort. En augmentant le salaire, les entreprises rendent le coût du licenciement pour "paresse" plus élevé et favorisent l'effort des travailleurs. Les modèles de rotation de la main d'œuvre font intervenir les coûts de formation et d'embauche des travailleurs supportés par la firme. Plus la rotation de la main d'œuvre est forte, plus les coûts sont élevés. Des salaires élevés permettent de maintenir durablement les salariés dans la firme et réduisent les coûts de rotation. De plus, le chômage induit par ces salaires élevés réduit la mobilité des travailleurs. Les modèles de sélection adverse reposent sur l'idée que la firme ne peut pas évaluer de manière certaine la productivité des travailleurs. Ainsi, les firmes qui offrent les plus hauts salaires attirent les meilleurs candidats. Enfin des modèles

sociologiques supposent que la morale, la loyauté envers la firme, les normes de travail dépendent de la perception du caractère équitable ou non de la rémunération. Le paiement d'un salaire supérieur au salaire de marché suscite notamment un effort supérieur de la part des salariés. Quels que soient les modèles, le salaire que fixe la firme est déconnecté des ajustements du marché. Même si des chômeurs sont prêts à travailler pour un salaire moindre que celui des personnes en place, la firme ne peut pas réduire les salaires. Une diminution dans les salaires induit une baisse de la productivité de tous les employés.

Ces trois voies d'analyses induisent une limitation du partage du travail et du chômage. Des individus auront de hauts salaires, d'autres seront exclus. Les comportements microéconomiques provoquent un déséquilibre dans les stocks de droits individuels. Mais en plus lorsqu'un poste déterminé est libéré, plusieurs manières de le pourvoir sont possibles. L'opposition entre recrutement interne et externe reflète ces diverses possibilités.

La distinction entre marché interne et marché externe a été développée par P. Doeringer et M. Piore (1971). Par marché interne il faut entendre les mécanismes qui définissent l'ensemble des postes, des affectations, des rémunérations, des règles de mouvements et de promotion des travailleurs au sein de la firme. Ces filières de promotion de la main d'œuvre sont déconnectées du jeu de la concurrence sur le marché. Le marché externe est au contraire le lieu de cette concurrence. Quand l'entreprise décide d'embaucher, elle fait appel soit au marché interne, c'est-à-dire à la promotion, soit au marché externe. Le processus d'entrée sur le marché interne se fait à plusieurs niveaux de la hiérarchie des postes. De même, les promotions internes ne sont pas toujours linéaires, allant de l'emploi le plus bas au plus haut de la hiérarchie. Des séparations entre niveaux empêchent de faire appel au marché interne pour certains postes. Le marché interne s'explique par la spécificité de la qualification. L'employeur qui a financé l'acquisition de qualités spécifiques a intérêt à retenir les salariés qui les possèdent. Les salariés soucieux de la sécurité de

l'emploi et des possibilités de promotion interne tirent également profit de ces règles. Ainsi, le recours au marché interne affecte le niveau des offres d'emploi mais plus encore leur nature.

b) composition de la main d'œuvre

La composition de la main d'œuvre, donc des demandes d'emploi et du chômage, peut subir l'influence de phénomènes démographiques ou historiques. Des variations positives de la population active dues à l'arrivée massive sur le marché du travail de jeunes, ou au développement du salariat féminin, induisent, en période de rationnement, une forte probabilité pour que ces entrées nouvelles soient surreprésentées dans les chômeurs compte tenu des possibilités de substitution de la main d'œuvre en place à celle se présentant nouvellement sur le marché du travail (F. Stankiewicz 1984, 1988).

L'intervention publique peut modifier la composition du stock de chômeurs en évitant que certains individus soient mis au chômage alors même que leurs chances de retour à l'emploi sont extrêmement faibles. Par exemple, pour les salariés âgés, cette intervention passe par des mesures d'incitation financière au départ vers l'inactivité avant l'âge de la retraite. Le salarié âgé peut quitter son emploi et obtenir de l'Etat un revenu garanti jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de la retraite. Ainsi en est-il de la garantie ressources licenciement (GRL), de la garantie ressources démission (GRD), des contrats de solidarité de préretraite-démission (CSPRD) (F. Lenormand et G. Magnier 1983 ; O. Galland, J. Gaudin, Ph. Vrain 1984).

Le niveau et la composition des offres et demandes d'emploi sont des éléments de compréhension de l'exclusion. Les individus en place dans l'entreprise ont un droit privilégié puisqu'il n'y a pas de partage du travail. Ils obtiennent un emploi à plein temps, et en contre partie, une fraction de la population est totalement au chômage. Le volume d'emplois disponibles détermine les niveaux de chômage et d'exclusion. L'accès à l'emploi est l'élément, sur lequel intervient l'entreprise à vocation sociale, à côté de

l'employabilité relative. En effet, elle se donne comme objectif d'accueillir les chômeurs sur un emploi. L'exclu du marché du travail se trouve face à une double contrainte, une structuration particulière des offres d'emplois et une employabilité relative faible. La première détermine, avec le déséquilibre macroéconomique, le niveau d'exclusion, alors que la seconde identifie les personnes touchées par l'exclusion. Cette exclusion n'est que temporaire si elles arrivent à surmonter ces deux obstacles.

22-Employabilité relative

Du côté de l'employeur, les possibilités de substitution de la main d'œuvre externe à la main d'œuvre en place sont limitées par les comportements de cette dernière. Du côté de l'individu qui se présente sur le marché du travail, certaines de ses caractéristiques jouent comme critères infériorisants dans la procédure de sélection faite par l'employeur.

La notion d'employabilité est introduite par des travaux sociologiques (R. Ledrut 1966) et économiques (F. Michon 1975). Cette notion a été utilisée dans un sens fondamentalement statistique. R. Ledrut (1966) distingue l'employabilité moyenne de l'employabilité différentielle ou relative. L'employabilité moyenne est déterminée par les conditions générales de l'économie et de la société. Elle est associée à la conjoncture économique, au déséquilibre entre offres et demandes d'emploi. L'employabilité différentielle est liée à certaines caractéristiques des demandeurs d'emploi. Elle renvoie à l'analyse des inégalités économiques et sociales. La probabilité de durée* de chômage pour tout individu, en nombre de semaines, de mois ou d'années, détermine l'employabilité moyenne. L'employabilité moyenne, rapportée à la probabilité de durée de chômage d'un groupe particulier d'individus, saisit l'employabilité relative

*L'indisponibilité des durées moyennes et catégorielles de chômage qui supposent le suivi de cohortes, amène généralement à appréhender l'employabilité à l'aide de l'ancienneté de chômage. La durée du chômage est la période de temps séparant la perte d'un emploi de l'embauche dans un nouvel emploi. L'ancienneté est différente, elle s'analyse à partir du stock de chômeurs à l'instant t et s'interprète à partir des "survivants" des entrées antérieures au chômage. La période de temps prise en compte est donc comprise entre la date d'entrée au chômage et la date d'observation. Pour une formalisation de ces deux notions voir F. Stankiewicz (1984) PP.211-213

de ce groupe. Le concept désigne les chances qu'ont les chômeurs de trouver ou retrouver un emploi. Plus les chances d'accéder à l'emploi sont faibles, plus l'employabilité est faible.

La notion d'employabilité dans sa nature probabiliste a été critiquée pour plusieurs raisons. Il a été observé, d'une part que le risque de chômage de longue durée s'est élargi à des populations auparavant peu concernées par ce phénomène (rajeunissement de la population des chômeurs de longue durée, féminisation de cette population, diffusion à des catégories professionnelles plus qualifiées), d'autre part que le profil moyen des chômeurs de longue durée est assez conforme au profil des embauches moyennes (A. Gauvin et R. Tresmontant 1992). Ensuite, avec l'allongement de la durée du chômage, l'employabilité se dégrade, une altération des qualités professionnelles, liée au chômage se fait sentir, qui peut se cumuler avec une altération de la qualité de la santé, un glissement vers la marginalisation liée à la paupérisation. A durée égale de chômage, des trajectoires différentes sont observées. Pour saisir le chômage de longue durée, l'INSEE établit un indice d'inemployabilité rapportant au total des chômeurs le nombre de chômeurs ayant au moins un an d'ancienneté. Cet indicateur peut toutefois revêtir aussi bien un chômage d'insertion (après plus d'un an passé au chômage, l'individu parvient à trouver un emploi, auquel cas l'ancienneté n'est pas un facteur pénalisant) qu'un chômage caché dans l'inactivité (les travailleurs découragés) qu'un chômage d'exclusion dont les facteurs aggravants peuvent être l'ancienneté elle-même, mais aussi le manque d'expérience professionnelle, la faible qualification, l'âge, etc.(M.C. Challier et alii 1992).

Aussi, au cours des années quatre-vingt, des études mettent en évidence des cumuls de difficultés et problèmes dont le chômage n'est que la partie apparente. L'attention se porte alors sur l'évaluation des chances de retour à l'emploi entendues non plus comme une probabilité mathématique, mais comme le résultat de la combinaison d'atouts et de handicaps. Michel Agnès en 1984, identifie des critères d'inadaptation d'une force de travail qui s'exprime par "sa distance à l'emploi". Cette

distance à l'emploi se définit par rapport au coût supporté par l'entreprise dans l'usage d'un salarié. Dès lors, certaines caractéristiques inhérentes aux demandeurs d'emploi deviennent infériorisantes (l'âge qui renvoie à la période escomptée d'emploi, la qualification qui renseigne sur les possibilités de débouchés dans le cadre de la concurrence que se livrent les demandeurs d'emploi de qualité identique, l'expérience professionnelle qui peut être reliée à l'âge mais aussi au niveau et au type d'insertion dans l'emploi, l'état de santé ou l'état physique en ce qu'il renseigne sur la productivité éventuelle d'un salarié et sur le surcoût que cela peut représenter s'il est embauché). Plus récemment, J.Y. Bienvenue et alii (1992) établissent que certains critères sont infériorisants, mais qu'aucun n'explique complètement l'ancienneté de chômage. Il s'agit d'un cumul de handicaps, certains critères jouant un rôle plus important que d'autres. Un ordre lexicographique peut être établi, mais il est possible pour un chômeur de compenser son infériorité au regard d'un critère de rang un par une supériorité au regard d'un critère de rang deux, etc. Le critère le plus infériorisant est l'âge puis le sexe, puis la qualification. Ces études déterminent un ensemble de critères qui reflète la capacité de l'individu à concrétiser le droit au travail en travail effectif. Elles s'intègrent parfaitement à la définition de l'employabilité relative énoncée dans la section précédente. Elle est la capacité relative de transformation du droit formel au travail en liberté réelle de travailler.

L'introduction de multiples variables rend plus complexe l'employabilité, elle devient une trajectoire ou un itinéraire. On entend par l'idée d'itinéraire de chômage, un agencement dans le temps d'une suite de situations possibles d'un même individu par rapport au marché du travail (H. Huyghues-Despointes 1990). Une typologie d'itinéraires de chômage se situe donc à mi-chemin entre l'approche biographique individuelle et le suivi statistique global d'une cohorte. Ces itinéraires proches formeront des types d'itinéraires reliés chacun à une classe d'individus. Une telle typologie ne peut être entièrement déterministe de l'itinéraire futur, ne serait-ce que du fait du choix des variables qui ne couvrent pas tous les facteurs de l'employabilité. Ce type d'analyse intègre par exemple le

parcours antérieur de l'individu. J.L. Outin (1990), à partir du dépôt de bilan de Creusot-Loire, établit que l'employabilité se construit au cours des périodes précédentes et que la gestion de la main d'œuvre de certaines firmes ne semble pas favorable à la constitution d'une forte employabilité en cas de licenciement.

La notion d'employabilité a été complétée par des études plus sociologiques. Elles se focalisent sur la logique des statuts (Ph. Iribarne 1990), ou sur les logiques subjectives des individus s'enracinant dans leurs trajectoires antérieures, concevant des identités et des comportements qui les renvoient à leurs représentations des situations présentes et à venir (D. Demazière 1992a). Ces identités peuvent d'ailleurs être conjointement formées par les chômeurs et les personnes qui placent les chômeurs dans l'emploi (D. Demazière 1992b). A côté de ces études, on peut ajouter celles qui s'intéressent à la structure de production domestique, le statut familial ayant une influence sur la sortie vers l'emploi (M.C. Challier 1992), ou à l'incidence des indemnités chômage sur la recherche d'emploi. Cependant, les variables socio-démographiques et professionnelles ont un effet plus important que celui des variables de comportements (A. Gauvin et R. Tresmontant 1992).

L'employabilité n'a de sens que par rapport au retour à l'emploi, donc à l'entreprise et à l'employeur. Elle est à comprendre à partir du cumul de handicaps et d'atouts qui se forment au cours des périodes précédentes. L'ensemble des handicaps et des atouts qui maintiennent dans l'exclusion ou au contraire permettent d'en sortir, peuvent être divisés entre les caractéristiques des personnes sur lesquelles on ne peut pas agir telles que l'âge, le sexe, et les caractéristiques sur lesquelles il est possible d'agir, par exemple la qualification. Les entretiens et discussions avec les représentants des entreprises à vocation sociale ont permis de diviser en trois éléments les caractéristiques sur lesquelles tentent d'agir ces entreprises.

.Le savoir-faire, qui représente la qualification professionnelle.

Celle-ci peut notamment être validée par un diplôme ou des compétences techniques reconnues.

.Le savoir-être dont l'ensemble repose sur la qualification sociale. Pour B. Perret (1992) la qualification sociale désigne "un ensemble de qualifications qui sont mises en jeu ordinairement dans la vie en société, telles que le langage, la flexibilité comportementale, l'intuition stratégique, tout ce qui permet de se situer dans un environnement social complexe et, plus généralement, tout ce qui concourt aux capacités relationnelles des individus".(p.29). Pour O. Benoit-Guilbot (1990) le terme de qualification sociale renvoie à "tous les signes de socialisation et d'intégration sociale qui relèvent de l'histoire personnelle et qui sont susceptibles de différencier les individus de même compétence professionnelle" (p.493).

Il faut distinguer deux formes de savoir-être. La première se concentre sur la relation entre le demandeur d'emploi ou le travailleur et l'emploi. Il s'agit de la motivation au travail, de l'assiduité, de l'autonomie, etc. La seconde est la relation entre l'individu et les autres membres du groupe de travail ou les clients. En d'autres termes, il s'agit de la capacité à nouer des relations positives avec son environnement.

.La productivité c'est-à-dire la capacité pour une personne de remplir une tâche en un temps donné.

Ces trois éléments de l'employabilité couvrent un vaste champ d'intervention, cependant n'y figurent pas l'âge, le sexe et l'état physique, alors même qu'ils représentent des facteurs particulièrement discriminants. La non intégration de ces caractéristiques relève de l'impossibilité d'action sur elles. Les éléments précédents se distinguent par une possibilité d'action. Ils ne peuvent à eux seuls déterminer l'employabilité, mais du moins y participer à côté de l'âge et du sexe. La question de l'état physique et de la santé peut, elle, se diviser en deux. La qualification sociale touche l'aptitude à gérer sa santé. Il faut alors faire une distinction entre un handicap sur lequel il n'est guère possible d'agir et qui revêt un caractère

irréversible, et se range de fait aux côtés de l'âge et du sexe, d'un état physique du à un mauvais entretien de la santé mais qui est susceptible d'améliorations.

L'employabilité, en tant que capacité à faire valoir son droit sur le marché, fournit un élément d'appréciation sur les personnes qui seront exclues. Celles dont la capacité est faible se verront exclus de l'emploi. L'amélioration de cette employabilité relative est un des premiers axes d'action de l'entreprise à vocation sociale. La prolongation de la période de chômage vient compléter la notion d'exclusion pour la différencier du chômage de courte durée.

23-Exclusion et prolongation de la période de chômage

Dans un contexte de déséquilibre durable entre l'offre et la demande d'emploi, les employeurs opèrent une sélection de la main d'œuvre qui produit un éloignement durable de certaines personnes. Cet éloignement induit une dégradation des capacités productives des exclus.

Les situations d'exclusion ou d'éloignement de l'emploi peuvent s'expliquer par l'arrivée d'autres individus sur le marché du travail, ce qui conduirait à une dualité entre ceux qui y transitent et ceux qui y restent. Ce phénomène peut-être décrit à partir du concept de file d'attente, développé par R. Salais (1980). L'hypothèse de départ est que le niveau global et la durée moyenne du chômage sont principalement déterminés par les contraintes macroéconomiques, à savoir, le déséquilibre quantitatif entre l'offre et la demande, le développement des formes d'emplois instables et les modalités de renouvellement de la main d'œuvre par les entreprises.

Il élabore un modèle "démographique" du marché du travail. La demande d'emploi est constituée du stock de chômeurs subsistant en début de période et du flux des nouveaux demandeurs d'emploi de la période. Des offres sont proposées. De la confrontation entre ces deux courants émerge un phénomène de file d'attente. Un double mouvement de précarisation et

de déqualification est à la base du phénomène d'exclusion. Dans un contexte de dégradation des termes quantitatifs de l'échange entre l'offre et la demande d'emploi, le secteur précaire alimente en permanence un flux de nouveaux chômeurs.

On peut tirer de ce modèle, qu'en fait, pour le retour à l'emploi, ceux qui étaient déjà dans la file d'attente ne passent pas obligatoirement devant les nouveaux arrivants. Au contraire un filtre est installé par les employeurs à partir de critères d'employabilité supposée du chômeur. Ainsi, un processus cumulatif s'enclenche qui fait reculer sans cesse dans la file d'attente ceux qui ne répondent pas à ces critères, du fait de l'arrivée de nouveaux demandeurs d'emploi plus employables.

Si l'analyse en terme de file d'attente est particulièrement intéressante, elle mérite d'être complétée à l'aide du problème soulevé par C. Thélot (1988) : l'ancienneté du chômage est-elle en soi un handicap pour retrouver un emploi ou bien cette ancienneté reflète-t-elle les difficultés de reclassement des chômeurs qui possèdent certaines caractéristiques qui, elles, seraient le vrai handicap? On peut répondre avec A. Tiano (1988) qu'il semble que le chômage ait une influence sur l'itinéraire professionnel, et on peut parler de piège du chômage. Plus l'ancienneté du chômage s'allonge, plus les chances de retour à l'emploi diminuent.

Une analyse de R. Tresmontant (1991) montre les taux de retour à l'emploi suivant la durée de chômage. Ces conclusions sont d'une part que les chômeurs dont l'ancienneté est inférieure à un an ou comprise entre un et trois ans, retrouvent un emploi au bout d'un an dans 44% et 34% des cas respectivement, et dans 56% et 45% des cas au bout de deux ans. Ces proportions tendent à s'élever sur la période, les sorties vers l'inactivité étant moins fréquentes. D'autre part, les chômeurs de trois ans d'ancienneté et plus et les chômeurs passifs sont seulement 26% et 17% respectivement à occuper un emploi un an après ; 36% et 17% deux ans après. Ces proportions apparaissent stables sur la période aux fluctuations d'échantillonnage près. On retiendra l'aspect essentiel de cette étude. La

conjoncture économique a un faible impact sur le taux de retour à l'emploi de ces groupes de chômeurs. Pour certaines catégories, les chances de réinsertion sur le marché du travail semblent obéir à une forte régularité, et sont peu sensibles aux variations positives de la conjoncture de l'emploi.

La complexité de l'effet de la durée du chômage sur les retours à l'emploi caractérise les différentes forces qui maintiennent dans l'inemploi ou permettent le retour à l'emploi. Une étude de J.Y. Bienvenue et alii (1992) à partir de la totalité des inscrits à l'ANPE entre le 1 janvier et le 31 décembre 1986 (soit 3 410 000 personnes), ces inscrits étant ensuite suivis depuis le moment de leur inscription jusqu'à la date maximale de septembre 1989, a permis d'étudier les sorties pendant la période. Les six premières semaines donnent lieu à une intense activité de recherche. Jusqu'à un seuil situé autour de quarante huit semaines, on observe une décroissance rapide du taux instantané de sorties du chômage par reprise de travail, ainsi qu'à des degrés divers, par absence au contrôle et stage ANPE.

Le franchissement du seuil de l'année, donc l'entrée dans la catégorie statistique du chômage de longue durée, ouvre une période singulière (approximativement de la quarante huitième semaine à la soixante dix huitième semaine) caractérisée par quatre traits. Le premier est l'augmentation du taux de sortie du chômage par reprise du travail. Ce phénomène est particulièrement observé pour les personnes dont le mode d'entrée au chômage était le licenciement économique. Le deuxième est la stabilisation définitive de la sortie du chômage par absence au contrôle. Le troisième est la croissance éventuellement forte des sorties du chômage par stage ANPE. Le dernier est l'augmentation variable des sorties du chômage par arrêt de la recherche. Les comportements de recherche sont soit plus efficaces, soit proches du découragement. Au-delà d'un seuil de dix huit mois, la chute des sorties du chômage par reprise de travail reprend son cours.

On peut donc affirmer que le taux de sortie du chômage par reprise d'emploi diminue avec l'allongement de la période de chômage,

même si la période se situant entre douze et dix huit mois semble particulière. L'explication peut se trouver ici du côté de l'indemnisation du chômage et des stratégies des demandeurs d'emploi. Cette diminution du taux de sortie ne provient pas uniquement du fait que les plus performants au regard de critères d'embauche sortant les premiers, seuls restent avec l'allongement de la période, les personnes les moins compétitives. Elle provient aussi d'un effet propre de la durée du chômage sur la dégradation des capacités de reprise d'emploi. Ceci confirme l'existence d'un "auto-entretien" du chômage par les effets invalidants que le temps de non emploi exerce sur l'employabilité des personnes.

Ainsi l'effet propre de l'ancienneté sur la prolongation du chômage relève de motifs complexes émanants conjointement des demandeurs d'emploi et des employeurs. Aux probables difficultés initiales s'additionnent les effets d'un retrait de l'emploi tels que la dégradation de l'employabilité, dégradation des aptitudes professionnelles, discrimination à l'embauche de la part des employeurs, perte de confiance en soi, découragement et modification du comportement de recherche d'emploi, précarité matérielle, perte de réseaux relationnels, etc.

L'observation d'effets différents, sur les individus, de la durée du chômage a conduit à une classification des itinéraires des chômeurs de longue durée. D'après une enquête de D. Gélot et B. Michel (1991) effectuée neuf mois après le treizième mois de chômage, la moitié des demandeurs serait en voie d'exclusion, 42% n'auraient pas trouvé d'emploi, 7% auraient retrouvé un emploi et l'auraient perdu, ils seraient soumis à un fort chômage récurrent. De plus, 10% se déclareraient découragés et ne chercheraient plus d'emploi.

Une typologie dressée par A. Gauvin (1992) donne trois itinéraires distincts.

. ceux qui sont plutôt dans une trajectoire d'insertion professionnelle ou de retour à l'emploi représentent un peu plus d'un tiers du panel. Il s'agit plutôt des hommes, des jeunes de moins de 25 ans et des

personnes dont le passé professionnel est marqué par une alternance de situations d'emploi et de périodes de recherche d'emploi.

. ceux qui sont plutôt dans une trajectoire d'éloignement de l'emploi ou d'exclusion et qui constitueraient le noyau dur des chômeurs de longue durée, soit environ 41% du panel. 35% sont inscrits à l'ANPE en avril 1990 et en avril 1991, pour une grande partie, leur passé professionnel est marqué par un emploi stable suivi d'un chômage total. L'autre composante, qui avait un emploi à la première interrogation, est retournée au chômage en avril 1991. Il s'agit en majorité des hommes adultes au profil professionnel marqué par la précarité.

. ceux, enfin qui se sont retirés du marché du travail et seraient découragés, soit environ 12% du panel.

L'exclusion se différencie du chômage par une référence à la période de temps qui s'écoule depuis l'entrée au chômage jusqu'à la reprise d'emploi. L'entreprise à vocation sociale fournit un droit à l'emploi aux personnes dont l'employabilité relative est faible. Elle tente d'améliorer cette employabilité, pour permettre une sortie vers un emploi dans une entreprise classique. Elle constitue une forme de réponse à l'exclusion, dont les conséquences fournissent la base des demandes des individus.

SECTION 3 CONSEQUENCES DE L'EXCLUSION ET REACTIONS DES INDIVIDUS

Si l'exclusion est reliée à la pénurie d'emploi pour les personnes exclues, elle est également en liaison directe avec des situations matérielles et psychologiques défavorables à la réintégration. Le chômage prolongé peut, en effet, avoir des conséquences sur le niveau et les conditions matérielles de vie, mais également sur le sentiment que l'individu se forge de sa place dans la communauté. Face à cette situation d'exclusion, les individus réagissent différemment. Certains peuvent s'autoexclure, alors que d'autres émettent des signaux favorables à leur insertion.

31-exclusion et pauvreté

Le maintien au chômage peut avoir des conséquences sur la situation matérielle des individus. Il importe alors d'examiner les revenus des personnes exclues (revenu du travail, revenu du capital, rente, autoproduction), de les observer par rapport à différentes périodes de référence (semaines, mois années, vie entière), et de prendre en compte la structure familiale, les besoins différents des familles, les transferts intra-familiaux qui peuvent modifier la situation. On peut se demander dans quelle mesure la prolongation de la période de chômage joue sur la situation matérielle des personnes concernées. L'exclusion prolongée de l'emploi qui induit fréquemment l'extinction du droit aux allocations de chômage n'aboutit-elle pas à une dégradation des conditions d'existence matérielle des exclus, voire à une paupérisation et une marginalisation ?

Deux méthodes de mesure de la pauvreté existent. La première est celle de la "poverty line", elle suppose un panier de biens qui satisfait l'ensemble des besoins. Ce panier est représenté par une valeur monétaire. En accord avec ce critère, les ménages ou individus qui ont un revenu inférieur au standard défini par la valeur du panier sont considérés comme pauvres. Or, comme le souligne A.B. Atkinson (1975), une fois reconnue la nature relative de la pauvreté, on doit accepter qu'il n'y ait pas qu'une seule définition. Le choix d'un standard de pauvreté est une décision politique. Les vues sur le sujet sont aussi variées et conflictuelles que les philosophies sociales desquelles elles proviennent.

Une importante objection à l'utilisation de standards de pauvreté est qu'ils sont purement monétaires et qu'ils ne prennent pas en compte l'état du logement, de la scolarité, de la santé, qui peuvent être associés ou non à un faible revenu, ni les possibilités d'utilisation des équipements communautaires, parcs, aires de jeux, équipements de proximité, transports, et autres bénéfiques liés à la qualité de l'environnement. Plus généralement, la pauvreté matérielle n'est qu'un aspect d'une situation

d'incapacité à influencer son environnement.

La seconde méthode prend directement en compte les marchandises définies comme nécessaire, par exemple le logement, la nourriture, l'électricité, l'éducation et la santé, etc., et les droits des individus sur ces marchandises. Cette méthode est appelée l'approche par les "basic needs". En conséquence, le ménage ou l'individu qui ne peut obtenir ou qui n'a pas accès à ces marchandises est considéré comme pauvre.

A. Minujin (1991) distingue dans le cas de l'Argentine ces deux approches. Celle en termes de "basic needs" permet de détecter le groupe des pauvres structurels, alors que l'approche par la "poverty line" caractérise les ménages pauvres en fonction de leurs revenus et détecte donc la catégorie des nouveaux pauvres dont la situation est liée à la dégradation de l'emploi et des revenus. Ainsi, l'effet de l'exclusion prolongée de l'emploi sur les conditions matérielles de vie est observé par rapport à l'approche du standard de pauvreté monétaire.

Le chômage peut notamment avoir des conséquences sur la consommation (N. Herpin 1992). Une étude du LAST (1985) observe la liaison entre pauvreté et chômage de longue durée. Elle concernait environ 17 000 demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE depuis plus d'un an et ce dans le bassin minier de la région Nord-Pas de Calais. Est considéré en situation de pauvreté, un individu ayant un revenu par unité de consommation égal ou inférieur à 40% du SMIC. Ceux compris entre 40% et 60% du SMIC sont placés dans le groupe des situations difficiles. Or on peut conclure avec cette étude que l'on commet une erreur d'appréciation en assimilant à des pauvres l'ensemble des chômeurs de longue durée. La proportion de ceux qui connaissent une situation matérielle problématique (revenu par unité de consommation inférieure à 60% du SMIC) est de l'ordre de 55%, soit un peu plus d'un chômeur sur deux, et se décompose en près de 30% se situant en dessous de ce qui est considéré comme le seuil de pauvreté, et de 25% se situant en situation difficile.

En fait, les solidarités familiales réalisent un certain partage des revenus de l'emploi. L'enquête faisait ressortir le rôle majeur des solidarités familiales qui, combinées au jeu du système d'indemnisation, contribuaient à une diminution significative du nombre de situations de pauvreté. Les solidarités privées, en plus des solidarités publiques permettent de rendre compte de la situation matérielle des individus. La protection familiale ne permet pas toutefois d'éviter le développement de situations de pauvreté. La reproduction des inégalités, notamment la situation de chômage pour plusieurs générations de membres de la famille, provoque une dégradation des conditions matérielles.

On doit noter que la position vis-à-vis du système d'indemnisation et les ressources dont bénéficient les exclus, en l'occurrence les chômeurs de longue durée dans cette étude, n'est pas en relation simple. L'absence d'indemnisation n'est pas synonyme de pauvreté, 40% des demandeurs d'emploi de longue durée non indemnisés bénéficient d'un revenu par unité de consommation supérieur à 60% du SMIC, en raison notamment des revenus de travail et des retraites perçues par les autres membres de la famille. A l'inverse, le fait d'être indemnisé ne prémunit pas toujours contre la pauvreté quand le montant de l'allocation est faible et qu'aucun autre revenu existe dans le ménage. Ainsi, un chômeur de longue durée sur quatre indemnisés, perçoit un revenu inférieur au seuil de pauvreté.

S'il est donc difficile d'affirmer que le chômage conduit à la pauvreté, on peut néanmoins supposer qu'une prolongation de la période d'exclusion de l'emploi aura des conséquences défavorables sur les conditions matérielles de vie des individus touchés.

Une nouvelle enquête trois ans après (R. Foudi 1988) sur cette même population confirme le rôle paupérisant du chômage de longue durée, tout en faisant apparaître des disparités face au risque de pauvreté. La différenciation des statuts individuels s'est traduite par l'apparition de disparités importantes de niveau de vie et surtout par une concentration et

une intensification de la pauvreté.

Les solidarités familiales exercent un rôle aussi important que celui qu'elles jouaient trois ans auparavant. Si la diversification des situations individuelles au regard de l'emploi, du chômage et de l'inactivité a eu pour conséquence d'améliorer le niveau de vie moyen de l'ensemble de la population, les différences de niveau de vie se sont au contraire accrues.

L'examen des différences de niveau de vie permet de diviser la population en deux groupes. Le premier groupe est composé des demandeurs d'emploi inscrits à l'ANPE. Le niveau de vie de ce groupe est toujours inférieur au niveau de vie moyen. Le second groupe est composé de non demandeurs d'emploi c'est-à-dire des individus qui étaient au moment de cette enquête salariés, inactifs, stagiaires ou autres. Quel que soit le statut, il prémunit contre la pauvreté et le revenu est supérieur au revenu moyen. Les demandeurs d'emploi sont surreprésentés au sein de la population pauvre, alors qu'ils représentent 53,4% de l'ensemble de la population, ils forment 85,2% des pauvres. La sortie du chômage de longue durée se traduit en général par l'accès à un niveau de vie qui réduit les risques de pauvreté, alors que la fixation dans le chômage de longue durée expose les individus à la pauvreté que les solidarités familiales arrivent tout juste à transformer en précarité.

Si l'exclusion n'est pas définitive, le chômage étant une exclusion temporaire du monde du travail, la prolongation de la période entraîne généralement une précarité matérielle. La création du RMI en 1988 a donc offert des conditions d'existence minimum à un grand nombre de personnes. Cette pièce du système de protection sociale est l'aboutissement d'une série de mesures qui jouaient déjà un rôle majeur dans la lutte contre la pauvreté. Mais, la condition matérielle des intéressés n'est en fait pas la seule conséquence de l'exclusion, elle peut être immatérielle.

32-L'emploi comme dimension morale

Les comportements des individus face à la perte d'emploi ont notamment été étudiés par les sociologues. Il s'agit par exemple de facteurs ressentis négativement par les personnes exclues et qui ont des effets préjudiciables tels que l'incertitude du futur, la perte des contacts avec d'anciens collègues, le sentiment d'inutilité (M. Scheuer 1992). Si l'emploi est recherché uniquement pour le revenu qu'il procure, alors, la perte d'emploi ne peut consister qu'en une perte de pouvoir d'achat, ni plus ni moins. Pour envisager la perte d'emploi comme plus complexe, il faut s'attacher à examiner le travail comme une norme sociale.

La situation sociale des agents sur le marché du travail ne peut se résumer à la simple alternative entre chômeur exclu et salarié à plein temps. Différents statuts sont concevables et observables. L'individu peut se trouver sur un emploi à plein temps, un emploi à temps partiel ou précaire ou ce qu'il est convenu d'appeler des formes particulières d'emploi, en situation de chômage, de retraite ou d'invalidité du travail, d'assisté pour des raisons de handicap physique ou mental, de charge d'enfants, ou encore ne posséder aucun statut réel et vivre comme certains de la vente d'objets récupérés dans les tas de détritrus. D. Schnapper (1989) appelle respectivement ceux-ci les emplois à statut, l'emploi sans statut, les statuts dérivés de l'emploi comme le chômage, les statuts nés de la solidarité comme les statuts de handicapés, et les sans statuts.

Si les individus peuvent être classés dans des statuts différents, il ne s'agit pas de prétendre que les catégories administratives déterminent les expériences des individus dans ces statuts, mais simplement que cet ensemble forme un dispositif de protection sociale fondé sur des droits conditionnels que les individus peuvent intégrer dans leur ensemble de droits. Mais pour deux individus donnés, il est probable que l'accès à un statut et donc à un droit ne soit pas vécu de la même façon. En particulier, des auteurs (D. Schnapper 1981, J. Le Mouél 1981) ont dressé des typologies d'expériences vécues du chômage. Il en ressort que le chômage

est vécu très différemment suivant les individus. Schnapper distingue le chômage "total", le chômage "inversé", et le chômage "différé". Le Mouël distingue le chômage "maladie" et le chômage "banalisé". On peut approximativement dire que le chômage total et le chômage maladie sont identiques, de même que le chômage inversé et le chômage banalisé. Le chômage différé constitue un cas particulier que l'on ne retrouve pas chez Le Mouël en raison d'une différence dans les populations étudiées.

Le chômage différé concerne les cadres, qui par la mise en œuvre de techniques d'occupation rationnelle du temps par la recherche d'emploi et l'adoption d'activités de substitution, arrivent à différer au-delà d'un an l'apparition des traits propres au chômage total. Au bout d'un an de chômage, la recherche d'un emploi ne constitue plus un pseudo-emploi qui permette de vivre l'activité professionnelle sur le mode du "comme si".

Les deux autres catégories indiquent deux façons très différentes de vivre le chômage. Le chômage total ou maladie est vécu comme une déchéance, préfigure la mort pour les plus âgés dans la mesure où l'activité professionnelle est le seul mode d'existence possible et envisageable que le temps passant rend de plus en plus improbable. Le chômage se caractérise pour les personnes concernées par l'humiliation, la désocialisation, et l'ennui. L'estime qu'on peut avoir de soi est fondée sur le travail. L'humiliation conçue avec le chômage relève de la dichotomie qui oppose au monde du travail et des travailleurs celui des fainéants sans honneur et dignité, d'où le sentiment de honte, de culpabilité, d'être exclus et méprisés que ressentent les chômeurs. En même temps que leur emploi, ils ont perdu les occasions de rencontres et d'échanges. Même si le voisinage ou quelques relations antérieures subsistent, le chômage signifie une désocialisation quasi totale. L'humiliation dans laquelle ils vivent leur interdit de poursuivre des relations normales avec les autres. Le chômage se vit en solitaire et se renforce par l'ennui provoqué par la désorganisation du temps quotidien. Le temps de travail définissait a contrario le temps libre et lui donnait tout son sens. Avec le chômage, le temps libre n'est plus libre pour aucune utilisation rationnelle. Il rend difficile voire impossible

pour ceux qui le subissent de se consacrer à des activités de substitution et explique qu'un des traits essentiels du chômage soit l'ennui.

Au chômage total s'oppose le chômage inversé ou banalisé, vécu surtout par les jeunes. Le chômage entraîne une précarité matérielle, pourtant, loin de conduire à la désocialisation, il est perçu comme la période de socialisation, en particulier à l'occasion des loisirs.

Pour comprendre les deux logiques qui précèdent, il faut faire appel à un agent économique social qui établit ses attitudes économiques en fonction de son environnement. Dès lors, les contraintes morales peuvent jouer. Le travail apparaît comme une norme. Si l'homme est conçu comme social, et donc ne peut être véritablement hors-norme, la norme est néanmoins individuelle.

Dans le premier cas, les individus assimilent la notion de travail comme une obligation sociale, un devoir moral dont la contrepartie est le statut qu'il procure et la satisfaction personnelle qu'il confère. Dans le second cas, le travail est d'abord recherché pour disposer de moyens financiers personnels ou pour s'intégrer dans la société. La différence dans la perception des normes renvoie à la position vis-à-vis de l'exclusion et la marginalisation. Comme le souligne J. Le Mouél (1981), les individus à la recherche d'un autre mode de vie peuvent, par conséquent, connaître une certaine exclusion mais celle-ci devient volontaire.

L'exclusion implique une précarité matérielle, mais également une instabilité psychologique forte pour certains, si l'emploi revêt un caractère moral. L'entreprise à vocation sociale a pour but d'accueillir ces personnes, les autres se contentant d'un revenu de substitution. Pour les individus dont la dimension sociale s'exprime par un devoir moral de travailler, l'exclusion peut induire des réactions sous formes de demande. Elle peut provoquer également une passivité complète qui n'est que le reflet d'un dénuement et d'une déchéance de la personne. Les sociologues l'exprimeraient en terme de honte qui interdit toute expression sur soi et ses

désirs. Le chômage prend un caractère fataliste. Deux modèles de réactions différentes à la sélection des employeurs ont été formulés par des économistes. Ces modèles fournissent deux explications potentielles, adaptables au problème de l'exclusion.

33-Réactions de l'offre de travail

La sélection de la main d'œuvre par les entreprises peut induire une rétroaction de la part des offreurs de travail. Deux types de réactions opposées ont été étudiés. Le premier concerne un processus d'autoexclusion de la part des demandeurs d'emploi, le second un processus de signalement.

a) autoexclusion

Le modèle d'autoexclusion a été développé par D. Starrett (1976) dans le souci de fournir une explication au cycle de pauvreté. Le modèle d'autosélection ou d'autoexclusion des offreurs de travail est introduit dans le contexte particulier d'une acquisition de capital humain. Il repose sur l'hypothèse qu'un individu appartenant à un groupe spécifique peut percevoir ses chances de succès comme faibles, et adapter en conséquence une attitude peu propice à la réussite. Le phénomène, semblable au découragement impliqué par cette attitude, peut entretenir et renforcer l'idée d'une discrimination contre le groupe considéré.

Le modèle de D. Starrett considère une économie à deux types d'emploi. Un emploi qualifié et un emploi non qualifié. Starrett suppose que les deux formes d'emploi ne sont pas complémentaires. Le différentiel de produit marginal pour les deux groupes d'emploi est K . Il est fixé de manière indépendante de la distribution des travailleurs dans les emplois.

L'individu suppose que tout le monde peut accéder à l'emploi qualifié. Cependant, accéder à cet emploi, requiert un niveau de qualification donné qui peut faire l'objet d'une acquisition par le biais d'un

investissement coûteux. Chacun des individus a une probabilité de succès dans l'emploi, quand il tente sa chance, égale à une valeur q où $q < 1$. En comparant leur propre chance de succès les individus s'identifient à des groupes.

Les individus se différencient par une variable d'aptitude "a" qui est uniformément distribuée dans la population sur l'intervalle (0, 1). Cette variable intervient au niveau du coût d'acquisition de la qualification ou de l'éducation $c(a)$, et est un coût psychique ou en terme d'utilité. Il est posé que le coût est une fonction décroissante de la variable d'aptitude $c' < 0$. L'individu maximise l'espérance de l'utilité, en comparant le coût de l'effort avec ce qu'il espère en recevoir. Les travailleurs se répartiront dans les emplois de telle manière qu'il y ait égalisation à la marge des avantages associés aux emplois. L'égalisation à la marge sera effective pour l'individu a^* qui enregistre une stricte égalité entre le coût de l'éducation et le rendement escompté de celle-ci, soit

$$qK = c(a^*)$$

L'individu en situation d'information imparfaite ne connaît pas q et l'estime par rapport à son groupe d'appartenance. Il a conscience qu'une telle estimation ne reflète pas exactement ses chances de succès, n'ayant pas effectivement tenté sa chance. Cependant, ne pouvant obtenir d'informations sur les efforts et les aptitudes des autres membres du groupe, l'estimation de la probabilité de réussite quand on a tenté sa chance se trouve liée à la réussite moyenne du groupe. Si la proportion du groupe qui a réussi est $q(1-a^0)$ la valeur initiale de cette proportion, l'individu a une fonction de probabilité égale à

$$p[q(1-a^0)]$$

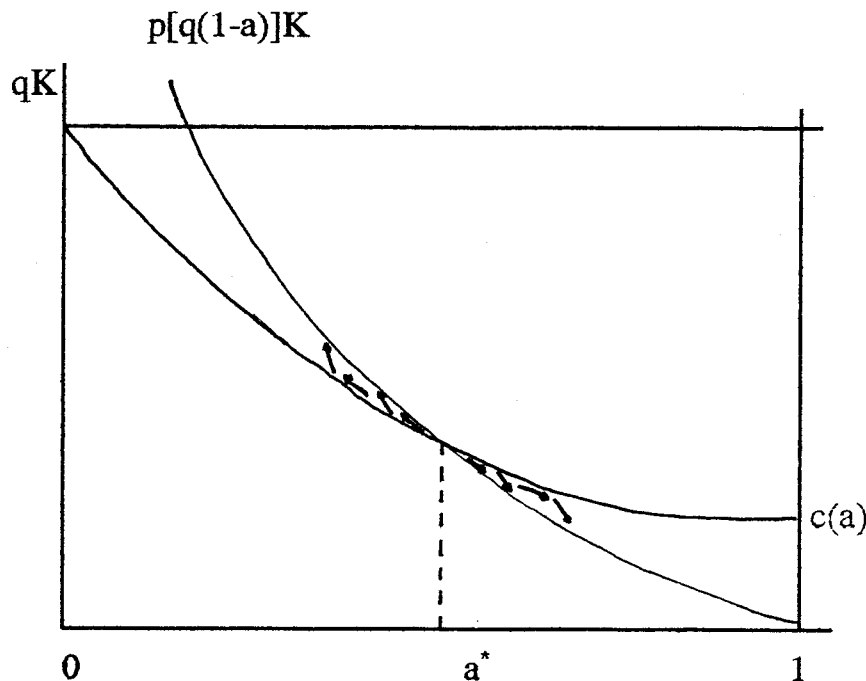
Le processus d'équilibre relève maintenant d'un ajustement dynamique par rapport au point d'égalisation à la marge $qK = c(a^*)$ et l'équation est

$$c(a^i) = p[q(1-a^{i-1})]K$$

Le processus peut être observé sur la figure 1.3. Le système admet l'existence d'équilibres multiples. Le résultat dépend du point de départ. En ce sens, le processus est historique. Si la proportion initiale des travailleurs d'un groupe, dans l'emploi non qualifié, est supérieur à a^* , alors le groupe sera en majorité dans des emplois non qualifiés à terme. Plus le nombre de travailleurs appartenant à un groupe qui occupe un type d'emploi est grand, plus la probabilité est grande pour que l'individu du même groupe entre dans le même emploi. Le processus se renforce d'autant plus.

figure 1.3

Processus d'autoexclusion



Le modèle suggère que les différences perçues dans des groupes peuvent engendrer des différences de résultats économiques, même si ces différences ne relèvent pas de causes économiques. Le modèle trouve un domaine privilégié d'application dans les problèmes de reproduction sociale et du cycle de la pauvreté. Cependant, des prédictions voisines peuvent être envisagées dans le domaine de la recherche et de l'accès à

l'emploi. Le modèle pourrait fournir une explication d'un processus d'autoexclusion entretenu, dans le cas d'une alternative entre un emploi et pas d'emploi.

b) signalement

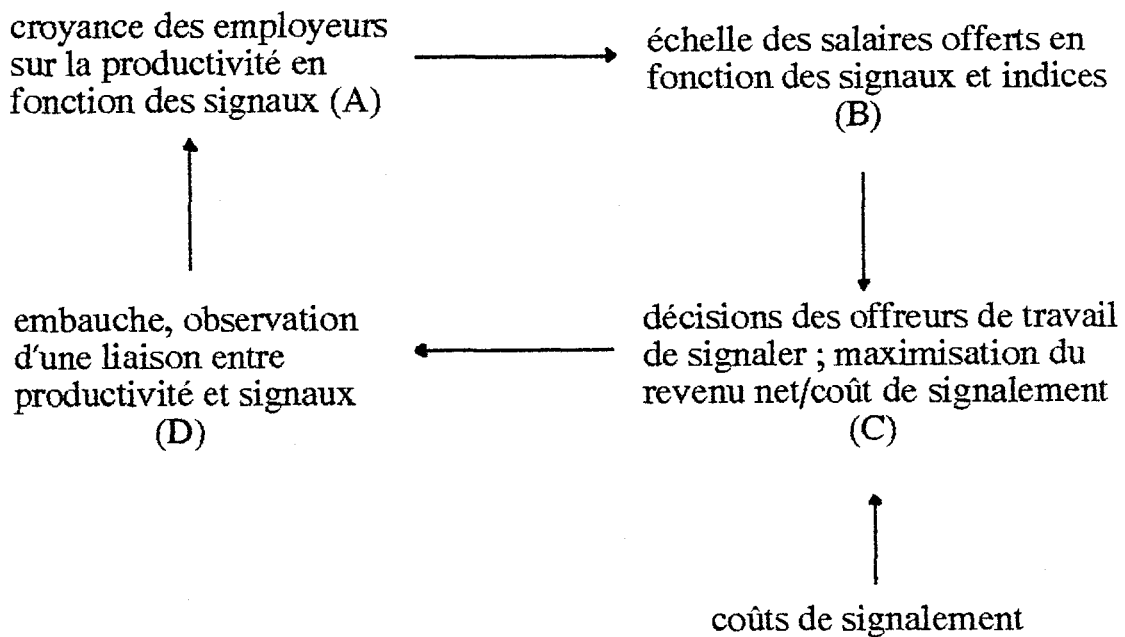
Le point de départ du modèle de signalement est la situation d'information imparfaite dans laquelle se trouve l'entreprise. Elle tente de réduire le coût de recherche de la main d'œuvre en utilisant les indicateurs les moins chers et les plus efficaces possibles de la productivité des demandeurs d'emploi.

M. Spence (1973) distingue deux catégories d'indicateurs : Les indices comme l'âge, le sexe, l'origine ethnique, et les signaux comme le niveau d'éducation. Lorsque la productivité n'est pas directement repérable, mais qu'elle apparaît corrélée avec des variables observables telles que le diplôme, les offreurs de travail ont intérêt à investir dans les signaux. A la différence des signaux qui représentent des éléments sur lesquels les individus peuvent agir, les indices sont inaltérables.

Les signaux tels que le diplôme peuvent être obtenus par un investissement. L'employeur considérera les signaux comme dignes de confiance si la productivité attendue et la productivité réelle sont égales. Si tel n'était pas le cas, la relation salaire-signal sur le marché serait instable, car elle ouvrirait la possibilité de pertes ou de profits pour les firmes. L'équilibre de signalement n'est viable que si les individus les plus aptes du point de vue de la productivité le sont aussi du point de vue de l'investissement. En d'autres termes, le coût de signalement, en l'occurrence le coût d'éducation chez Spence, doit être corrélé négativement avec l'aptitude. Si le coût de signalement est moins élevé pour les individus les plus aptes, ils dépenseront plus dans ces signaux.

L'activité de signalement est donc une manière pour les individus de révéler leur productivité. Le processus total est décrit par le schéma

suivant. Les croyances des employeurs (A) sur la productivité des travailleurs, étant donné les signaux, déterminent les salaires payés pour chaque niveau de signal (B). Ces salaires ont une influence sur le choix du niveau des signaux, compte tenu des coûts, émis par les travailleurs (C). Ces niveaux déterminent à leur tour la distribution des productivités et des niveaux de signaux liés (D) qui confirmeront ou infirmeront les croyances initiales des employeurs. Le système est en équilibre si la prévision est rationnelle, en ce sens que pour tous niveaux de signaux, les salaires offerts sont égaux à la productivité moyenne des individus ayant choisi le même niveau de signal.



Si l'employeur introduit l'indice dans son rôle informationnel, la conséquence peut en être une distinction des niveaux de signaux suivant les groupes représentés par les indices. Un employeur peut considérer que les niveaux de signaux différenciant les niveaux d'aptitude ne sont pas les mêmes pour deux sous populations différentes au regard des indices. L'impact des stratégies d'émission d'information des offreurs de travail ne porte alors que sur chaque sous groupe pris séparément.

J.M. Plassard (1987) modifie les hypothèses en introduisant comme complément, le fait que le coût de signalement dépend de l'aptitude et des opportunités de financement, elles-mêmes reliées aux revenus initiaux de l'individu ou à ceux de ses parents. L'introduction de cette seconde variable conduit au résultat que les individus de forte capacité productive peuvent encore acheter des signaux en des termes relativement favorables, mais en même temps, il y a des individus de forte aptitude confrontés à des coûts de signalement élevés en raison des faibles opportunités de financement. Cette nouvelle hypothèse déplace alors l'axe de l'étude, de la discrimination de marché vers la pré-discrimination et l'inégalité des chances.

Les individus face au procédé de sélection peuvent donc choisir d'émettre des signaux comme ils peuvent choisir de s'autoexclure. Dans un contexte de rationnement sévère de l'emploi où le marché du travail fonctionne comme une file d'attente, les chances d'accès à l'emploi sont inégalement réparties entre les différentes catégories de demandeurs d'emploi. Les comportements microéconomiques d'attachement à la firme contribuent au déséquilibre dans les stocks de droits individuels. L'entreprise à vocation sociale est une forme de réponse à l'exclusion. Elle a pourtant à faire face au problème de révélation de la demande des individus. Ceux pour lesquels l'exclusion est insupportable n'expriment pas nécessairement leur préférence pour l'emploi, l'exclusion étant parfois vécue avec tant d'intensité que le chômage se transforme en fatalité.

La demande de protection sociale dépend des normes individuelles, mais également de l'offre de protection sociale. L'offre de protection devient un moyen de révéler les préférences pour ceux dont l'exclusion est une déchéance. Les demandes peuvent être variées. Etant donné la variété des statuts entre exclusion totale et emploi à plein temps, à quel statut l'individu peut prétendre ou quel statut veut-il obtenir. Cela pose directement la question de la définition de l'exclusion. Un individu dont la préférence s'établit pour un emploi à temps partiel ne vivra pas celui-ci de la même façon qu'un individu qui désire un emploi à plein temps mais ne

peut l'obtenir. Le premier ne ressentira probablement aucun sentiment d'exclusion, alors que le second pourra, lui, en ressentir un. Cette subjectivité de l'exclusion peut être partiellement éliminée par une définition en des termes absolus. Une personne sera exclue si elle ne peut obtenir aucun emploi. Les exclus involontaires seront les chômeurs qui subissent un chômage total. Une approche plus rigoureuse de l'exclusion exige de prendre en compte les autres personnes. L'exclusion devient, pour un individu, l'incapacité à accéder au minimum qui lui permette de réaliser son projet de vie quel qu'il soit. Si pour certains un revenu minimum suffit, en revanche, pour d'autres la conception morale qu'ils ont de l'emploi exige qu'ils puissent y accéder. Le travail n'est pas recherché uniquement pour le revenu qu'il procure, et en se limitant à cette interprétation, la demande des individus n'est comprise que partiellement. Le chapitre qui suit se centre donc sur le comportement rationnel des individus par rapport à une logique de normes, avant d'étudier dans la deuxième partie, l'entreprise à vocation sociale comme agence fournisseur de droits.

CHAPITRE II : UN INDIVIDU SOCIAL

Les individus expriment une demande particulière, qui prend la forme d'une demande d'activité. L'activité est un moyen pour l'individu, de trouver une place dans la société. La demande de protection sociale sous la forme d'activité se comprend si l'individu est social, c'est-à-dire s'il est en relation avec les autres. Dès lors, l'optimisation individuelle de la fonction d'utilité ne se limite pas au rapport aux choses, elle est contrainte par un ensemble de relations sociales et de normes morales. Cela ne préjuge en rien du caractère égoïste ou altruiste de l'individu. Il est possible de concevoir un individu dont les actes en apparence bienveillants relèvent de l'égoïsme. Il s'agit d'une forme de bienveillance "intéressée", comme on peut la trouver chez J. Bentham ou actuellement chez G. Becker. Certains individus exclus ont du travail une conception morale, il n'est pas seulement un moyen d'obtenir un revenu, il répond également à une norme de participation à la communauté, comme on a pu l'exprimer d'après les études sociologiques énoncées dans le chapitre précédent. La contrainte morale modifie les demandes de l'individu, elle implique une demande d'activité. Il ne s'agit pas d'une demande d'emploi pour un revenu, mais d'une demande de travail, comme gage de respect de la norme morale de participation à la communauté. De ce fait un revenu de substitution au revenu d'activité répond incomplètement à la demande de protection sociale des individus. L'entreprise à vocation sociale est un moyen de révéler cette préférence pour les personnes qui considèrent le travail comme un devoir moral. Cependant, un élément perturbe la révélation des préférences. Il s'agit de la liaison entre l'obtention du RMI et l'obligation d'établir un projet d'insertion. L'individu est obligé de participer à l'élaboration d'un projet d'insertion pour obtenir le RMI. Dans ce cas, l'exercice d'une activité comme projet d'insertion ne sera révélateur des véritables préférences de l'individu que si celui-ci a participé volontairement et activement à la définition du projet. Cette obligation s'accroche certainement à une conception de l'individu qui ne travaillerait que pour obtenir un revenu. Nous développons au contraire l'assertion que

l'individu est moral et qu'il maximise ses préférences dans un ordre lexicographique, de manière à respecter la norme de participation à la communauté. Cette conception n'induit en aucune manière que l'ensemble des individus qui se présentent sur le marché du travail, adopte la même attitude. Au contraire, il faut concevoir les demandes des individus et donc leurs comportements comme particulièrement dépendant de la situation d'exclusion dans laquelle ils se trouvent et des conséquences du processus d'enclavement dans cette situation. Il s'agit donc, d'observer la rationalité des individus sur le marché particulier de l'insertion.

Cette thèse se situant dans un cadre utilitariste, nous étudions dans la section 1 diverses conceptions utilitaristes de l'individu comme être ayant des relations avec les autres. Elle se positionne à l'encontre de la thèse de L. Dumont (1977) suivant laquelle l'*homo œconomicus* est une construction sans précédent formulée grâce à un déplacement des rapports entre hommes vers des rapports aux choses. La section 2 pose le problème des préférences de l'individu. On observe la difficulté à établir une préférence pour l'activité en raison de la liaison entre obtention du RMI et obligation de projet d'insertion. On analyse alors dans un premier temps la préférence pour le revenu, puis dans un second temps, la préférence pour l'activité. La section 3 retient l'hypothèse d'un individu moral, qui a une préférence pour l'activité, et maximise ses préférences dans un ordre lexicographique.

SECTION 1 : DES RAPPORTS ENTRE HOMMES

L'homme de la théorie économique n'est pas un être sans relations sociales. L. Dumont (1977) soutient la thèse que l'*homo œconomicus* est la construction d'un individu sans relations aux autres. Le responsable de cette vision serait A. Smith. Cette thèse repose en fait sur une mauvaise articulation entre les deux ouvrages de Smith, la *Théorie des sentiments moraux* et la *Richesse des nations*. De nombreux écrits postérieurs à A. Smith ont d'ailleurs été formulés sur la base d'un individu

en relation avec autrui. Pourtant, l'idée d'un individu maximisant une fonction d'utilité dont les arguments sont uniquement des biens, est assez répandue. Elle a donné au niveau de la collectivité le critère d'optimum de Pareto. Or en fait, ce dernier n'est qu'une partie de la pensée paretienne. Pareto pousse le raisonnement plus loin en formulant un équilibre social. Néanmoins un individu en relation avec autrui n'est pas nécessairement une personne altruiste. G. Becker (1974) formule avec précision une théorie de l'individu social égoïste.

11- rapports aux choses, rapports aux hommes

L'homme de la théorie économique, l'*homo œconomicus*, égoïste, vidé de toutes relations aux autres, comme il peut être dépeint dans sa forme la plus simple, par une fonction d'utilité dont les seuls arguments à maximiser sont les biens matériels est-il réellement représentatif de la science économique?

La thèse défendue par L. Dumont (1977) dans son ouvrage *Homo œqualis*, suivant en cela la démonstration par K. Polanyi (1944) du caractère exceptionnel de l'ère moderne dans l'histoire de l'humanité, est grossièrement la suivante. La science économique pour se constituer en discipline autonome devait se séparer du politique et de la moralité. Elle s'érigait un domaine particulier de la sphère des affaires humaines. Les moyens de cette émancipation furent fournis par la naissance de l'individu moderne. Il se serait vu dégagé des contraintes et obligations sociales rigides. Pour ce faire, l'économie devait prouver non seulement sa cohérence interne en tant que domaine particulier, mais également orienter cette cohérence vers le bien commun, afin d'éviter que la morale traditionnelle ne fasse intrusion dans son champ. L'enjeu apparaît comme la construction d'une morale propre au domaine, plutôt que celui d'une séparation de l'économie et de la morale. Il y aurait eu spécialisation de la morale. Selon Dumont ce double objectif (montrer la cohérence interne du domaine et montrer que cette cohérence va dans le sens du bien commun) aurait été poursuivi par deux postulats. Le premier est celui de l'égoïsme de

l'homo œconomicus. Le second est le marché qui assurerait la cohérence collective des intérêts individuels égoïstes. L'économie est alors un domaine des affaires humaines isolable des autres, où la morale et les modes de socialisation traditionnels sont inutiles, voire nuisibles. Dans ce domaine, en poursuivant leurs intérêts égoïstes les hommes travaillent sans le vouloir au bien commun. Cette thèse repose sur un postulat essentiel, à savoir, la victoire des rapports aux choses sur les rapports entre hommes.

Le précurseur et porte-drapeau de ce changement radical serait A. Smith (1776) dans sa *Richesse des nations*. Or, Dumont pour étayer sa thèse s'appuie plus sur l'ouvrage de Mandeville *La fable des abeilles, ou les vices privés font le bien public*, que sur l'ouvrage de Smith dans lequel il voit l'achèvement de la pensée individualiste. Pour Dumont, Mandeville implique dans son argumentation quelques équivalences entre deux systèmes, le système moral et le système économique, qui représentent deux vues du système social. Dans le système social de la moralité, les sujets ou agents intériorisent l'ordre social sous la forme de règles morales, chaque sujet définissant sa conduite indirectement par référence à la société tout entière. Dans le système économique, au contraire, chaque sujet définit sa conduite par référence seulement à son intérêt propre. La société n'est plus que le marché qui harmonise les intérêts. Ce mécanisme justifiant les comportements égoïstes des hommes, la conduite asociale de chacun d'entre eux. En d'autres termes, la séparation entre le monde de la morale et le monde de l'économie est réalisée.

Il paraît faux d'affirmer que cette séparation est inéluctable, pour les auteurs à venir dans la science économique. R.H. Coase (1976) est plus nuancé, même si sa conclusion va dans le sens de l'émancipation d'un individu égoïste. En effet, sur la base des deux ouvrages de Smith que sont la *Théorie des sentiments moraux* et la *Richesse des nations*, Coase montre qu'en fait, ce que Smith appelle le *self-love* est partout présent dans les deux ouvrages. Sa solution au problème relève en fait d'une différence entre la sphère de la famille et des amis, et celle de la grande société où l'on a affaire à des inconnus. Dans le cercle restreint du premier cas, la famille,

les amis et les collègues, la bienveillance et l'amour jouent un rôle important qui s'affaiblit jusqu'à disparaître quand on se trouve dans la sphère de la grande société peuplée d'inconnus. Le marché prend alors le relais et se substitue à la bienveillance. J.P. Dupuy (1993) défend l'idée que la pensée de Smith forme un tout cohérent. Il part de l'affirmation que le principe de l'articulation entre les deux ouvrages est tout entier contenu dans le premier, c'est-à-dire *Théorie des sentiments moraux*, et utilise le spectateur impartial de Smith pour le montrer. L'individu essaie de se mettre à la place des autres pour ce faire une idée des situations qu'ils vivent. Sur cette base, il peut exprimer une préférence pour l'amélioration de situations vécues par d'autres individus.

Finalement, le sujet smithien n'est peut être pas si égoïste, et s'il l'est, les relations entre hommes ne sont pas absentes. D'ailleurs A. Smith n'est pas le seul à se poser le problème des relations entre hommes. J.S. Mill (1871) note que "ce n'est pas une nécessité naturelle qu'un être humain soit un égoïste fieffé, dépourvu de toute préoccupation et de tout sentiment qui ne soient pas orientés vers sa misérable individualité". Il utilise le spectateur désintéressé et bienveillant déjà présent chez Smith. L'homme chez Mill est bien social et cette conviction tend à faire apparaître comme un besoin naturel la mise en harmonie des sentiments et des buts de l'individu avec ses semblables. H. Sidgwick (1874) lui aussi, comme les deux autres s'intéresse à l'individu, non pas seulement du point de vue de sa simple individualité, mais de celui de la société. L. Walras (1874), dans son ouvrage *Eléments d'économie politique pure* étudie uniquement les relations aux choses, mais distingue dès la seconde leçon, la science, l'art et la morale, dont les critères respectifs sont le vrai, l'utile ou l'intérêt, et le bien ou le juste. Cette distinction confirme-t-elle la séparation que perçoit Dumont? L'art chez Walras est la théorie de l'industrie, aussi appelée science appliquée. Cette science repose sur l'ensemble des rapports entre personnes et choses. La morale ou science morale est la théorie des mœurs et repose sur l'ensemble des rapports de personne à personne. Or cette

* citation de la traduction française (1988) P.62, Paris : Flammarion

différence de rapports entre personnes et choses et de personne à personne est exactement la clef de voûte de la thèse de Dumont. Pour bien comprendre les distinctions opérées par Walras il faut examiner ces propos plus en détail. Il envisage, en effet, l'économie sous trois formes distinctes, à savoir, l'économie politique pure, l'économie politique appliquée, et l'économie sociale. L'économie politique pure est la théorie de la valeur d'échange et de l'échange, ce qu'il considère comme la théorie de la richesse sociale considérée en elle-même. L'économie politique appliquée est la théorie de la production économique de la richesse sociale, ou de l'organisation de l'industrie dans la division du travail. L'économie sociale est la science de la répartition de la richesse sociale ; son objet est essentiellement de fixer des rapports de personne à personne à propos de l'appropriation de la richesse sociale, en vue de la coordination des destinées des personnes, conformément à la raison et à la justice. Par conséquent, si l'économie appliquée relève de rapports entre hommes et choses où les conditions économiques sont déduites au point de vue de l'intérêt, en économie sociale les conditions morales sont déduites au point de vue de la justice. Les deux types sont des conditions sociales, des indications en vue de l'organisation de la société. En d'autres termes pour Walras, la démonstration de la libre concurrence, en mettant en évidence la question d'utilité, laisse entièrement de côté la question de justice. Mais ceci ne signifie nullement qu'il s'agit de ne pas se préoccuper des questions de morale, mais simplement qu'il faut les traiter séparément. Cette séparation ne relève pas d'une scission entre économie et morale, mais d'une distinction entre plusieurs domaines de l'économie, celui de la morale étant l'économie sociale, à laquelle Walras consacra un essai.

Les déploiements ultérieurs n'ont d'ailleurs pas été exempts de considérations morales. Ainsi, la théorie des choix collectifs (K.J. Arrow 1951) considère qu'aucune préférence individuelle n'est excluable a priori. Le choix collectif repose sur l'hédonisme et l'utilitarisme, mais rien n'exclut des préférences individuelles, l'aspiration à la justice. Le classement individuel des états sociaux sera différent si l'unique critère est celui de la consommation ou si on ajoute à celui-ci un critère représentant les

aspirations à la justice. Le premier reflète les préférences particulières, le second les valeurs ou préférences fondamentales. Or, le classement en fonction des valeurs est à considérer avant tout dans la réalisation de l'optimum social. Une approche comme celle de J.C. Harsanyi (1955) fonde une théorie utilitariste de la justice. Il dote l'individu de deux types de préférence, une préférence sociale ou éthique et une utilité classique de la théorie du consommateur. Il en déduit le critère de justice de l'utilité moyenne qui repose sur le postulat d'équiprobabilité. En d'autres termes, si chaque individu a la même probabilité d'occuper n'importe quelle position sociale, un individu rationnel utilisera cette utilité moyenne pour déterminer sa fonction de bien-être collective. Il va d'ailleurs, jusqu'à exclure toute préférence antisociale du calcul utilitariste (J.C. Harsanyi 1982). Ou encore, les réponses apportées à la question de H. Sidgwick (1907) "pourquoi je me préoccuperais plus de mon propre futur que du sort d'autres personnes?". Le revenu permanent de M. Friedman (1957) est une formalisation de la première partie de la question. Le prolongement formulé par R. Barro (1974) du théorème d'équivalence de D. Ricardo, à la suite de P.A. Samuelson (1958) et F. Modigliani (1961) concerne la seconde partie de la question. Chaque individu inclut dans sa fonction d'utilité, outre sa consommation aux divers stades de sa vie, l'utilité de la prochaine génération. A partir de cette fonction intergénérationnelle, l'individu choisit le mode de financement des dépenses publiques. Par l'impôt, il subit l'essentiel de la charge, par le déficit, il la fait subir aux générations futures. K.J. Arrow (1973a) ou P. Dasgupta (1974) ont eux discuté des critères de justice, sur la base de fonction d'utilité intergénérationnelle. L'introduction du temps induit les relations aux autres.

Finalement, l'individu est loin d'être asocial. Au contraire, il est étudié dans ses relations aux autres. Celles-ci imposent des contraintes sur les rapports aux choses. Il peut néanmoins être égoïste. Le "rotten kid theorem" de G. Becker (1974) en est un exemple. Un individu j d'une famille effectue un transfert vers le chef de famille k . Si le revenu de la famille augmente par l'action de j , et si le bien-être de j est un bien supérieur pour le chef de famille k , alors ce dernier transférera des

ressources additionnelles à j. Le transfert de j vers k induit un transfert de sens inverse qui peut faire plus que compenser le premier. L'égoïsme est un comportement envisageable au même titre que l'altruisme, ou la moralité des actes. L'homme est social, il est en relation avec son environnement social, et son attitude vis-à-vis de ce dernier implique des contraintes qui ont autant de conséquences sur la maximisation de son utilité, sa consommation, ses transferts, etc.

On retrouve néanmoins, assez fréquemment, l'idée d'*homo æconomicus* égoïste, préoccupé uniquement par la maximisation de son bien-être matériel. Le critère au niveau de la collectivité, est devenu l'optimum de Pareto, du nom du théoricien V. Pareto. Or ce critère est une réduction de la pensée de Pareto.

12- V. Pareto, ophélimité et utilité

On retient traditionnellement de Pareto la notion "d'optimum de Pareto". Dans son *Manuel d'économie politique* (1909), il insiste sur le fait que l'utilité économique est exclusivement une relation entre un homme et une chose (Chap.3, §29). Cependant si l'économie politique considère généralement l'homme comme guidé par son intérêt personnel, rien n'interdit d'introduire une conception altruiste (chap.3, §11). En dehors de son cours et son manuel d'économie politique, Pareto a écrit un ouvrage intitulé *Traité de sociologie générale*. Dans cet ouvrage on observe des divergences avec l'*homo æconomicus*.

En effet, pour Pareto, il existe bien un équilibre économique, mais aussi un équilibre social. L'équilibre social est irréductible à l'équilibre économique et le seul à pouvoir être observé concrètement. Les motivations économiques correspondent à la poursuite d'un gain pécuniaire ou à la consommation de biens et services physiques, mais pour analyser les conduites humaines, il faut aussi tenir compte des autres motivations, des justifications idéologiques, des hétérogénéités et mobilités sociales. Tous ces éléments agissent les uns sur les autres et il est nécessaire

d'étudier l'équilibre global auquel conduisent ces interactions. Même si on désire simplifier au maximum le système social, il faut tenir compte de certains "résidus" et "dérivations". Ces résidus sont les sentiments et les actions non logiques de l'homme, les dérivations sont, quant à elles, les explications qu'ils en donnent. Ces deux notions font l'objet de six chapitres du traité sur treize chapitres, ce qui est significatif de l'importance qu'il y accorde (chapitre 6 à 11 inclu).

L'équilibre économique est donc un concept différent de celui d'équilibre social. Or

"Si nous voulons demeurer dans la réalité, nous devons demander à l'expérience de nous faire connaître non seulement certains résidus fondamentaux, mais aussi les diverses manières dont ils agissent pour déterminer les actions des hommes. Pour de semblables motifs, l'étude de beaucoup de faits dits économiques ne peut se faire sans l'aide de la sociologie."P.1317

Avant d'observer les différentes conceptions qu'il formule au niveau de la collectivité, nous porterons notre attention sur les divergences entre individus économiques et individus sociologiques qui se retrouvent à travers les notions d'ophélimité et d'utilité.

Les termes d'ophélimité et d'utilité ne sont nullement équivalents pour Pareto. Le concept d'ophélimité est pour lui strictement économique, alors que celui d'utilité est sociologique et englobe des aspects éthiques, politiques, religieux, etc. Le traditionnel "optimum de Pareto" concerne la notion d'ophélimité et non pas celle d'utilité au sens de Pareto. D'après lui, l'économie pure aurait choisi une norme unique qui est la satisfaction de l'individu. Elle a établi qu'il est l'unique juge de cette satisfaction.

L'ophélimité individuelle repose sur quatre caractéristiques. Premièrement, elle désigne les satisfactions que l'individu retire de ses consommations en biens et services physiques. Deuxièmement, les préférences individuelles sont supposées indépendantes. L'individu ne retire de satisfactions que de ses propres consommations ; Il est indifférent aux consommations des autres individus. Troisièmement, les préférences

s'expriment sur un marché. Enfin, les préférences sont supposées données. La notion d'utilité se différencie de celle d'ophélimité. Alors que l'ophélimité correspond seulement aux satisfactions que procurent les consommations en biens et services, l'utilité correspond à l'ensemble des satisfactions qui concernent l'individu. Ainsi, à propos de la répartition des revenus, l'individu intègre comme argument dans sa fonction d'utilité son propre revenu, mais aussi celui des autres. Les utilités sont interdépendantes. Dans la théorie de l'ophélimité, les préférences pour les biens se révèlent sur le marché, dans celle de l'utilité les préférences sur la répartition des revenus peuvent se révéler par une procédure de vote. Les préférences individuelles sont supposées données dans la théorie de l'ophélimité, elles ne le sont pas dans celle de l'utilité. Au contraire, les interactions sociales provoquent une transformation systématique des préférences. Les individus tentent de convaincre les autres, et de modifier leurs préférences. Pareto illustre ce fait par une distinction entre trois types d'utilité pour l'individu :

Utilité de l'individu :

1. Utilité directe
2. Utilité indirecte, obtenue parce que l'individu fait partie d'une collectivité
3. Utilité d'un individu, en rapport avec les utilités des autres individus.

La fonction d'utilité de l'individu n'explique pas seulement ses préférences à l'égard des ophélimités des différents membres de la collectivité, elle exprime aussi, implicitement mais nécessairement, ses normes éthiques et son attitude à l'égard de la société dans laquelle il vit. Celles-ci, en effet, ne peuvent exister qu'à travers ses relations aux autres membres de la collectivité. Il ne s'agit pas seulement d'ophélimité, ni de satisfaction, mais aussi de normes. De plus, ces normes sont subjectives et irréductibles à une norme acceptée à l'unanimité. Dès lors, l'interaction de ces préférences doit être un objet essentiel d'étude.

L'utilité totale de l'individu se compose des trois genres d'utilité. L'utilité totale pourrait être obtenue par une somme pondérée des différentes utilités. Ainsi, en suivant l'exemple de Pareto, l'individu peut retirer, d'une part un dommage direct, d'autre part une utilité indirecte, comme membre d'une collectivité ; et cette utilité indirecte peut compenser et au-delà le dommage direct, de sorte qu'enfin de compte il reste une certaine utilité.

L'individu tel que le définit Pareto dans son *Traité de sociologie générale* est finalement loin d'être purement égoïste, les relations aux choses ne pouvant être considérées comme premières vis-à-vis des relations entre hommes. L'abandon par les économistes postérieurs à Pareto de la notion d'utilité au profit de celle d'ophélimité implique, quant à l'équilibre au niveau de la collectivité, l'analyse de l'équilibre économique au détriment de celle de l'équilibre social. En économie pure, on ne peut pas considérer une collectivité comme une personne. En sociologie, on peut considérer une collectivité, sinon comme une personne, au moins comme une unité. L'ophélimité d'une collectivité n'existe pas. Par contre, il est possible d'envisager, à la rigueur, l'utilité d'une collectivité. En économie, il est donc impossible de confondre le maximum d'ophélimité *pour* la collectivité avec le maximum d'ophélimité *d'une* collectivité, lequel n'existe pas. En sociologie, au contraire, il faut prendre garde de ne pas confondre le maximum d'utilité *pour* une collectivité avec le maximum d'utilité *d'une* collectivité, puisque les deux sont envisageables. La différence entre l'économie et la sociologie provient de ce que la société ne se réduit pas à la somme des individus qui la composent. Ces différents maximums vont être rapidement considérés.

S'il est possible de parler de l'ophélimité d'un individu, il est impossible de parler de l'ophélimité *d'une* collectivité. Il faut définir alors le concept d'ophélimité *pour une* collectivité. Ce concept, n'est cependant, pas au niveau de la collectivité, l'équivalent de l'ophélimité en ce qui concerne l'individu. Pour paraphraser Pareto, quand la collectivité se trouve en un point Q dont elle peut s'éloigner à l'avantage de tous les individus, en

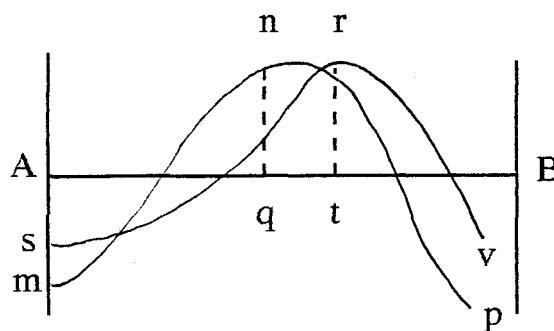
leur procurant à tous de plus grandes jouissances, il est manifeste qu'au point de vue économique et si l'on ne recherche que l'avantage de tous les individus qui composent la collectivité, il convient de ne pas s'arrêter à ce point, mais de continuer de s'en éloigner tant que c'est à l'avantage de tous. Lorsque ensuite la collectivité arrive à un point P où l'on ne peut plus progresser sans que ce soit au désavantage d'un individu au moins, il faut s'arrêter. Il s'agit de "l'optimum de Pareto". Pour continuer, il faut recourir à des considérations autres qu'économiques, c'est-à-dire qu'il faut décider au moyen de considérations d'utilité sociale, éthiques ou d'autres quelconques, dans l'intérêt de quel individu il convient d'agir, quitte à ce que d'autres soient après cet éloignement en moins bonne position. Au point de vue exclusivement économique, une fois atteint le point P, la collectivité ne peut plus s'en éloigner. Il convient qu'elle s'arrête. Ce point a donc, dans le phénomène, un rôle analogue à celui du point où l'on obtient le maximum d'ophélimité individuelle, et auquel par conséquent, l'individu s'arrête. Du fait de cette analogie on peut appeler ce point le maximum d'ophélimité *pour* la collectivité.

Pour Pareto, ce concept ne fournit pourtant qu'une première étape du raisonnement. La notion de maximum d'ophélimité *pour* la collectivité permet seulement d'étudier l'équilibre économique. Or, l'étape ultime est l'analyse de l'équilibre social qui est le seul concrètement observable. Pour passer de l'équilibre économique à l'équilibre social, il faut passer de la notion d'ophélimité à celle d'utilité. Lorsque l'on passe du niveau individuel au niveau social, il est naturellement possible de définir un maximum d'utilité *pour* la collectivité, comme il avait été défini un maximum d'ophélimité *pour* la collectivité. Il s'agit d'une simple transposition du raisonnement avec des utilités interdépendantes. Ce maximum d'utilité *pour* la collectivité n'est pourtant pas un maximum d'utilité *de* la collectivité. Pour comprendre le passage de l'un à l'autre, il faut concevoir la société comme possédant une certaine cohésion qui provient de la soumission des individus à une autorité supérieure que l'on peut appeler "gouvernement". Le gouvernement possède lui aussi une certaine conception du bon et du juste, une conception de l'ordre social. En d'autres

termes, il fait des comparaisons interpersonnelles subjectives entre les niveaux d'utilité atteints par les différents individus. Il possède donc une fonction sociale d'utilité subjective. Le gouvernement cherche à maximiser son utilité. Deux types de fonctions d'utilité existent dans la société, celle de l'individu, celle de la collectivité. Elles sont toutes les deux des fonctions d'utilité sociale subjectives. L'utilité individuelle peut dans ce cadre s'opposer à celle de la société. Mais, même dans le cas où l'utilité de l'individu ne s'oppose pas à celle de la collectivité, les points de maximum de la première ne coïncident pas nécessairement aux points de maximum de la seconde. On peut illustrer ce point à l'aide d'un exemple donné par Pareto.

figure 2.1

Utilité de l'individu et utilité de la société



Soit, pour un individu donné, sur la figure 2.1, le point extrême A qui représente l'observation très stricte de tout précepte existant dans la société. B est un autre point extrême qui représente la transgression des préceptes qui ne sont pas reconnus comme proprement indispensables. *mnp* est la courbe d'utilité de l'individu. Il commence à éprouver un dommage en A, puis obtient un avantage qui devient maximum en *n*, qui rediminue ensuite et se change à nouveau en dommage en B. De la même manière, si l'individu considéré observe plus ou moins bien les préceptes, la courbe d'utilité obtenue par la société est *srv*. Cette utilité a un maximum en *r*. Au point *q* intermédiaire entre A et B, on a, pour l'individu, le maximum d'utilité *qn*. Au point *t* intermédiaire entre A et B, on a le maximum d'utilité

tr de la collectivité.

Le gouvernement peut essayer de modeler la fonction d'utilité de l'individu sur la sienne. Si l'individu résiste, il peut être accusé d'ignorance, d'irrationalité, ou de déviance, etc. De son côté, l'individu essaie de faire évoluer les normes sociales dans un sens plus conforme à ses propres préférences. Il s'agit fondamentalement du même type d'interaction dans les deux cas. L'individu pour Pareto, est loin d'être isolé, égoïste, dont les relations qui permettent la maximisation de son utilité ne se situent qu'entre lui et les biens et services, les objets. Au contraire, les relations entre hommes sont primordiales. L'optimisation de la fonction d'utilité individuelle tient compte des biens de consommation, mais également de l'environnement.

13-G. Becker et le revenu social

L'essai de Becker incorpore un traitement général des interactions dans la théorie moderne du consommateur. Le concept central de l'analyse est le revenu social qui comprend les revenus traditionnels d'une personne et la valeur monétaire, pour cette personne, des caractéristiques d'autres individus, ce qu'il appelle l'environnement social. La fonction d'utilité s'écrit dans ce modèle

$$U_i = Z(x, R) \quad (1)$$

où x représente les biens de consommations et R la variable environnement dont l'individu i peut changer les caractéristiques par ses propres efforts. On peut donc écrire R sous la forme

$$R = D_i + h \quad (2)$$

où D_i représente le niveau de R quand l'individu ne produit aucun effort, et où h mesure l'effet de l'effort consenti par i . Sa contrainte budgétaire peut s'écrire

$$p_x x + p_R h = I_i \quad (3)$$

I_i est le revenu, $p_R h$ est le montant dépensé consenti pour R , p_R est le prix pour l'individu d'une unité de R . Le revenu social de l'individu S_i peut alors s'écrire, en substituant à h , $R - D_i$ dans l'équation précédente

$$p_x x + p_R R = I_i + p_R D_i = S_i \quad (5)$$

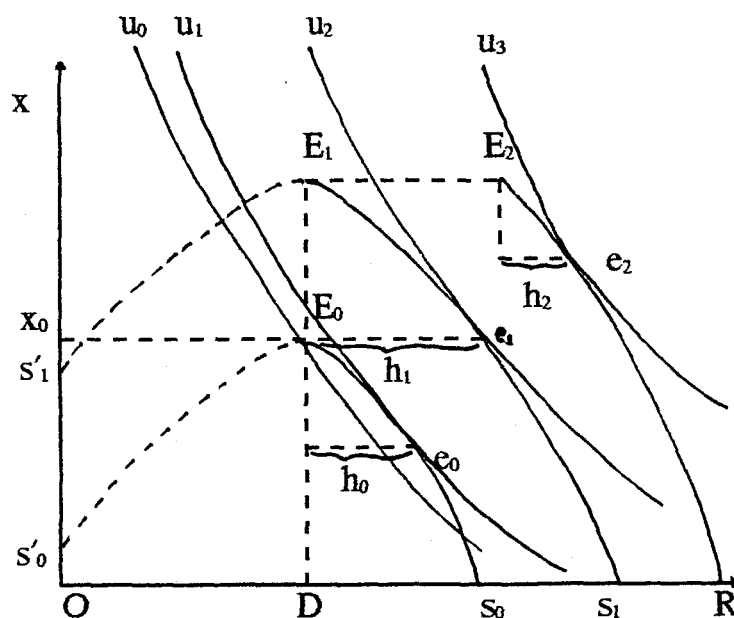
La partie à droite de l'égalité donne le revenu social, formé de son revenu monétaire et de la valeur pour l'individu de son environnement social. Si l'individu maximise sa fonction d'utilité sous contrainte de son revenu social la condition d'équilibre est

$$\frac{\partial U_i / \partial x}{\partial U_i / \partial R} = \frac{p_x}{p_R} \quad (6)$$

Ce problème peut être représenté graphiquement (figure 2.2). Si l'individu ne veut rien dépenser en R , p_R sera un prix ombre mesuré par l'équivalent monétaire de l'utilité marginale de R pour i quand $R = D_i$ (ou quand $h = 0$). La position d'équilibre est montrée sur la figure 2.2. Si R a une utilité marginale positive, la quantité OD mesure la valeur de l'environnement social, et Ox_0 son revenu (mesuré en terme de x). Aussi, le point de dotation initiale $E_0 S_0$ représente l'opportunité pour l'individu d'acheter une quantité supplémentaire de R . L'individu maximise son utilité en se déplaçant le long de $E_0 S_0$ jusqu'au point e_0 , où la courbe d'opportunité se confond à la courbe d'indifférence. L'achat d'équilibre de la quantité de R est indiqué par le segment h_0 .

Il est supposé que l'utilité marginale de R est positive. Si elle est négative, par exemple parce que R mesure le revenu ou le prestige des individus que i envie, alors un raisonnement inverse peut être tenu à partir de $E_0 S'_0$.

figure 2.2
Revenu social chez Becker G.



Il faut noter que tant que l'utilité marginale de R n'est pas égale à zéro, à la position initiale, le revenu social diffère du revenu traditionnel, même si l'individu ne dépense rien en R. Il additionnera ou soustraira à son revenu le produit de D et l'utilité marginale de R à la position initiale E_0 . En d'autres termes, le revenu traditionnel de la théorie du consommateur est incomplet même quand aucune ressource n'est dépensée pour essayer d'influencer les attitudes ou situations des autres individus. Cette intégration des interactions dans la théorie du consommateur permet d'étudier les effets prix et revenu.

Une augmentation de revenu monétaire de l'individu i - sans modification dans les prix ou l'environnement social - provoque une augmentation de la consommation de x et R , à moins qu'un des deux ne soit un bien inférieur. La variation moyenne de consommation de x et R pour une modification de un pour cent du revenu monétaire de i n'est pas égale à l'unité. Cette variation dépend de la fraction a , où a est la part de

l'environnement social dans le revenu de l'individu i . Ainsi, l'effet de la variation de revenu monétaire sur l'utilité décroît quand la part de l'environnement social présente dans cette utilité croît. En d'autres termes, plus l'environnement social est déterminant dans la fonction d'utilité de l'individu, plus son bien-être dépend de l'attitude et des comportements des autres plutôt que de son revenu monétaire.

Si on observe la figure 2.2, une augmentation de revenu pour l'individu i , sans modification de l'environnement social, est exprimée par l'accroissement vertical, dans la dotation initiale, de E_0 à E_1 . La position d'équilibre change de e_0 à e_1 , la variation de R est exactement égale à $h_0 - h_1$, soit la variation de contribution de l'individu i à son environnement social R . La variation proportionnelle de R est plus faible que celle de h du fait que R est la somme de h et D . L'élasticité revenu de la demande de contribution à l'environnement social est relatée par la formule

$$n_h = \frac{dh}{dI_i} \cdot \frac{I_i}{h} = \frac{n_R}{\tilde{n} (=1-a)} [1+a(1/b-1)] \quad (7)$$

Où b est la fraction du revenu que l'individu i dépense en contributions à R , avec $0 < b < 1$.

Si la part de l'environnement social dans la fonction d'utilité est positive, $a > 0$, l'environnement social s'ajoute au revenu monétaire dans le revenu social, alors pour une variation de revenu monétaire, la variation de la contribution à l'environnement est supérieure à celle du revenu social, $n_h > n_R$. Si $n_R > \tilde{n} = 1-a < 1$, nécessairement $n_h > 1$ même quand $n_R < 1$. Donc l'élasticité revenu de la demande de contribution à l'environnement peut être forte alors même que l'élasticité revenu du revenu social est faible. Evidemment, si $n_h > 1$, l'élasticité revenu de la demande de l'individu i pour sa propre consommation n_x est inférieure à l'unité. Les interactions sociales peuvent impliquer des variations faibles de la consommation par rapport au revenu. L'équation (7) indique, qu'une augmentation de la part de l'environnement a dans le revenu social, sans modification dans l'élasticité revenu de la demande de cet environnement pour l'individu i , par rapport à

l'élasticité moyenne n_R/\bar{n} , accroît l'élasticité revenu de la demande de contribution. En d'autres termes, plus le revenu social est déterminé par l'environnement social, plus sera importante la variation de la contribution de i à son environnement quand son revenu monétaire change.

En sens inverse, un accroissement de l'environnement social, s'ajoutant au revenu social de l'individu, augmente la demande de celui-ci pour sa propre consommation. Si son revenu reste inchangé, la variation des dépenses pour sa propre consommation sera financée par une réduction dans les contributions à l'environnement social. En conséquence, l'effet d'un changement dans l'environnement induit toujours, au moins partiellement, une évolution de sens opposé, dans la contribution de i au regard de l'ajout ou de la soustraction de ce changement dans l'environnement.

Géométriquement, une transformation de l'environnement social est figurée par un mouvement horizontal de la position initiale. Une variation positive de l'environnement fait passer la position du point E_1 à E_2 . La position d'équilibre est alors en e_2 au lieu de e_1 précédemment. La contribution décline donc de h_1 à h_2 . Evidemment, les deux peuvent se modifier, le revenu et l'environnement. Dans ce cas, l'effet sera une combinaison des deux effets précédents.

Becker étudie des applications dans les transferts volontaires et la famille. Les relations entre l'individu et son environnement social sont des éléments substantiels de l'analyse. Mais les relations sociales n'impliquent pas un individu altruiste. Pour G. Becker, il est égoïste, les transferts qu'il effectue ont un caractère de "bienveillance intéressée". Les relations sociales ont donc des conséquences sur la maximisation de l'utilité. Sur le marché de l'insertion, les préférences révélées, par l'entrée dans l'entreprise à vocation sociale, sont maximisées dans un ordre lexicographique.

SECTION 2 LA DEMANDE D'INTEGRATION

Dans la situation d'exclusion où sont les individus, le problème est de savoir s'ils cherchent à respecter une norme d'activité, source d'utilité et de reconnaissance sociale, ou si leur seule préférence se situe au niveau d'une compensation monétaire. Une difficulté peut surgir lorsque le revenu de substitution est en liaison avec une obligation de projet d'insertion. Dès lors, la révélation des préférences est difficile à établir. Après avoir discuté ce problème, on s'attache à l'examen de l'idée que le travail n'est qu'un moyen d'obtenir un revenu. Puis dans un troisième paragraphe, on étudie les préférences individuelles, qui nous permettront d'établir la rationalité de l'individu, explorée dans la section suivante.

21-Obligation ou droit d'insertion

La liaison établie entre un niveau minimal de ressources et les mesures d'insertion, peut être source de déviance par rapport aux préférences révélées des bénéficiaires de ces mesures. L'obligation d'insertion en contrepartie de l'obtention d'un revenu minimum exige une participation de l'individu au projet d'insertion. La loi sur le RMI vise à assurer à ses bénéficiaires des ressources minimales tout en recherchant leur insertion. Pour lutter contre le processus d'exclusion des populations défavorisées, elle garantit le minimum vital ainsi que le bénéfice d'une couverture sociale. Elle suppose néanmoins une implication personnelle des intéressés dans une activité, et diverge sur ce point d'un système de revenu inconditionnel.

L'insertion passe par la notion ambiguë de "contrat d'insertion". Si on reconnaît qu'il s'agit d'un contrat alors la sanction de l'inexécution doit être tirée de la théorie des contrats (S. Mathieu-Cabouat 1989). En effet le mécanisme associé à la loi met à la charge du bénéficiaire une obligation de mise en œuvre d'insertion. Celle-ci conditionne le maintien du RMI et est sanctionnée par son interruption. L'article 11 de la loi de 1988

sur le RMI précise que lors du dépôt de la demande l'intéressé doit souscrire l'engagement de participer aux activités ou aux actions d'insertion dont il sera convenu avec lui dans les conditions fixées à l'article 36. L'article 16 alinéa 2 précise que si le non respect du contrat incombe au bénéficiaire de la prestation, le versement de l'allocation peut-être suspendu. Dans ce cas, le service de la prestation est établi lorsqu'un nouveau contrat a pu être conclu.

De nombreux articles de la loi lient l'obtention du RMI à l'action d'insertion. Certains auteurs (J.P. Laborde 1989) pensent que le contrat est établi pour contraindre et obliger les pouvoirs publics à mettre en œuvre les mesures nécessaires à l'insertion. En effet, l'inexécution du côté des pouvoirs publics libérerait l'usager de sa propre obligation. Cette idée repose sur la séparation des agents qui décident du contrat et de sa suspension. L'article 16 alinéa 3 précise que la décision de suspension est prise par le représentant de l'Etat, dans le département, sur avis motivé de la commission locale d'insertion, après que l'intéressé, assisté, le cas échéant, de la personne de son choix, ait été mis en mesure de faire connaître ses observations. Du côté des pouvoirs publics, l'attribution de l'allocation dépend du préfet, qu'il s'agisse du premier paiement de trois mois, de la prorogation du droit à l'allocation ou de son renouvellement. Le contrat, lui, est conclu avec une instance spécifique, la CLI (Commission Locale d'Insertion). Sa composition assure la représentation des collectivités locales, des institutions, entreprises et organismes intervenant dans le domaine économique et social. Il existe donc une séparation des rôles entre contractants et fournisseur du revenu. Dans ce cas, l'élaboration du contrat ne serait pas trop étroitement liée à la décision de paiement et l'engagement d'insertion n'apparaît pas comme la contrepartie du droit au RMI. La controverse s'est portée, lors de la discussion de la loi, sur les sanctions de la mauvaise exécution du contrat, lorsque celle-ci est imputable à l'allocataire. En même temps, il ne pouvait être question d'utiliser la technique contractuelle contre les intérêts des personnes de bonne foi, en les privant brutalement de leurs droits pour toute inexécution. Le législateur a donc tenté de trouver une solution, par la révision du

contrat autant que par la suspension du versement de la prestation. Le jeu entre les deux est donc un jeu entre la CLI et le préfet. La CLI a un rôle ambigu. Elle accepte le contrat d'insertion, le suit et donne un avis au préfet sur la qualité de son exécution.

Le contrat respecterait la dignité de l'allocataire qui, loin de se voir imposer une activité définie par d'autres, tracerait lui-même avec l'aide de son contractant (en l'occurrence la CLI) les traits essentiels du projet et en dessinerait les moyens et les exigences. L'article 36 prévoit d'ailleurs l'hypothèse où l'intéressé élabore lui-même son projet d'insertion. En réalité le rôle de l'allocataire dans l'établissement du contrat est variable : 48,5% des bénéficiaires indiquent n'avoir pas discuté le contrat. Il était décidé à l'avance. Dans 20,5% des cas, il a été peu discuté et dans 18,3% assez discuté. Il a été proposé par le bénéficiaire seulement dans 6,3% des cas (Travail Social Actualités 1991). D'après l'article 37 le contrat d'insertion proposé aux bénéficiaires du revenu minimum d'insertion peut prendre la forme :

- .d'activités d'intérêt collectif dans une administration, un organisme d'accueil public, associatif à but non lucratif ;

- .d'activités ou de stages d'insertion dans le milieu professionnel, définis par convention avec des entreprises ou des associations selon des modalités fixées par voie réglementaire ;

- .des stages destinés à l'acquisition ou à l'amélioration d'une qualification professionnelle des intéressés ;

- .d'actions destinées à aider les bénéficiaires à retrouver ou à développer leur autonomie sociale.

Cette liste est non limitative puisque le législateur emploie l'expression "peut notamment". L'entreprise à vocation sociale est un des moyens mis en œuvre pour réaliser l'insertion.

En fait, la procédure de suspension de la prestation permet de "rebattre les cartes" si nécessaire (B. Fragonard 1989). Elle ne limiterait pas, pour le bénéficiaire, le droit au RMI voulu par le Parlement. Elle permettrait, avec des garanties adéquates de procédure, d'amener

l'allocataire, fût-ce avec ce que la suspension ou sa menace, comporte de tension, à participer à l'effort d'insertion qu'on lui demande.

D'après O. Mongin (1992) nous passons d'un système d'assurance sociale (les actifs paient pour eux-mêmes essentiellement) à un dispositif de solidarité nationale (les actifs paient pour les inactifs). Dans ce cadre, l'obligation liée au contrat est un facteur qui tente de réduire les comportements de passager clandestin. Un principe de revenu inconditionnel conçu comme un bien collectif pur serait basé sur les propriétés de non rivalité et de non excluabilité. Autrement dit, la consommation par un individu de l'allocation n'entraînerait pas une diminution de la consommation pour un autre individu, et aucune personne ne peut-être exclue des avantages ou des inconvénients de l'allocation. Le RMI basé sur ces principes permettrait l'apparition de passagers clandestins qui ne désireraient pas s'insérer mais toucheraient l'allocation. L'obligation apparaît alors comme un moyen d'éliminer ce comportement tout en préservant le droit à l'insertion pour ceux qui le désire, parce que l'attitude des personnes exclues est plus crédible que leurs déclarations. Mais se pose la question, que faut-il entendre par insertion, et quelles modalités doit-elle prendre? N'existe-t-il pas plusieurs formes d'insertion ne correspondant pas aux mêmes normes? Plus précisément l'insertion doit-elle obligatoirement passer par l'activité?

Face à la diversité des contrats d'insertion, contrats pour l'emploi, pour la santé, le logement, etc., l'entreprise à vocation sociale opère une circonscription du contrat autour de la réhabilitation par l'économique. Elle permet de mieux définir les droits et obligations acquis, d'autant plus nombreux que la population est nombreuse.

Ainsi, par rapport aux préférences se dessinent deux types de population. Celle qui entrera dans les activités fournies par l'entreprise à vocation sociale pour obtenir un revenu et celle qui effectuera une réelle demande d'activité considérée comme source d'utilité, de reconnaissance sociale, et d'estime de soi. Il faut alors étudier ce que représente l'activité

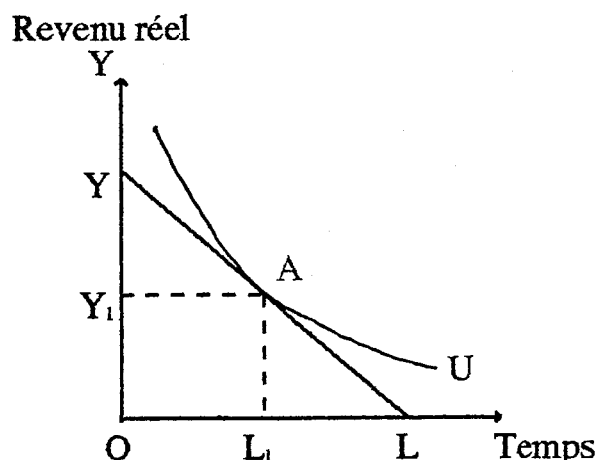
salariée pour les personnes exclues. L'analyse traditionnelle de l'offreur de travail en situation d'information imparfaite, considère généralement le travail comme une action instrumentale en vue d'une satisfaction procurée par un revenu. Pour apprécier les préférences réelles des personnes exclues de l'emploi, il faut dépasser cette conception pour considérer l'activité comme une norme sociale, qui contraint leur comportement. L'activité devient une action liée à la reconnaissance sociale, le sentiment d'utilité, la participation à la collectivité, et l'estime de soi. On commencera par examiner la théorie traditionnelle du consommateur ou de l'offreur de travail, ensuite, on postulera que les populations exclues émettent une demande d'intégration sur le marché de l'insertion.

22- Le travail comme action instrumentale d'un revenu

Dans le cadre du calcul du consommateur, l'offre de travail devient un choix entre deux biens supposés désirables, le loisir et un revenu réel. Le travail est considéré comme une action, dont le seul but est de procurer un revenu.

figure 2.3

Optimisation individuelle entre travail et loisir



Sur la figure 2.3, l'axe horizontal représente le temps où OL est le temps de loisir maximum. Au point L₁, l'individu consacre un temps LL₁ au

travail et un temps OL_1 au loisir. Sur l'axe vertical est représenté le revenu réel Y . Ainsi, on peut tracer la contrainte budgétaire OYL qui représente les combinaisons possibles de temps de loisir et d'argent. Au point A de la droite de budget est associé un temps de travail LL_1 et un revenu OY_1 pour une satisfaction individuelle U .

L'intégration des contraintes découlant des situations d'information imparfaite dans le calcul d'optimisation individuelle a permis d'élaborer la théorie du job search à la suite de G. Stigler (1962). Deux logiques ont présidé l'avancement de cette théorie. La première logique établie par G. Stigler consiste à poser que le chercheur d'emploi se focalise sur le nombre optimal de visites à effectuer. Il choisira la meilleure offre. Alors, le gain marginal de la recherche qui est la croissance de l'espérance de gain maximum lorsque l'on passe d'un échantillon de taille n à un échantillon de taille $n+1$, et son égalisation au coût d'une visite supplémentaire permet de déterminer l'échantillon optimal. La deuxième logique est explorée par J.J. Mc Call (1970). Pour lui, les chercheurs d'emploi au lieu de déterminer la longueur de leur recherche partent d'un niveau minimum de salaire qu'ils jugent acceptable. Il s'agit du salaire de réservation. Dès qu'ils rencontrent une offre qui excède ce niveau, ils l'acceptent et abandonnent les recherches. En d'autres termes ils fixent un prix et subissent la longueur de la recherche nécessaire à son obtention. A partir de ces développements, toute protection sociale fournissant un revenu de substitution au travail, pourra allonger la période de recherche et maintenir l'individu dans l'exclusion.

Outre les hypothèses irréalistes de ces modèles, étudiées par A.B. Atkinson et J.Micklewright (1991) par rapport au système d'indemnisation chômage dans différents pays*, il semble qu'il faille nuancer les propos de

* Ils observent que ces modèles sont basés sur les hypothèses suivantes. (1) L'allocation est payée indépendamment des raisons de l'entrée au chômage, (2) elle est payée pour tous les jours de chômage dès le début de la période, (3) elle est indépendante des efforts de la personne dans sa recherche d'emploi, ou des capacités à travailler, (4) il n'y a pas de sanction dans le cas où l'individu refuse un travail qu'on lui offre, (5) il n'y a pas de condition de contribution relative à l'occupation d'un emploi passé, (6) l'allocation est payée à un taux uniforme, (7) l'allocation est versée pour une durée

J. Rueff (1931) sur l'effet de l'indemnisation chômage comme source de chômage. Une étude de H. Huyghues Despointes (1990) fait apparaître un effet défavorable de l'indemnisation pour la réinsertion, tant pour la rapidité de cette réinsertion que pour son volume. Mais on doit tenir compte d'un éventuel effet positif de l'indemnité sur la qualité de l'emploi retrouvé. Une autre étude de J.P. Florens et alii.(1990) a mis en évidence une augmentation significative du taux instantané de sortie du chômage après la perte des allocations. Cette augmentation serait due aux individus obtenant des allocations substantielles. En s'éloignant de la date de fin de droit une partie de la population reste malgré tout sans emploi. Pour cette partie de la population, il faut trouver les causes ailleurs.

La préférence pour une activité, plutôt que pour le revenu, n'est pas exclue. Or précisément la population durablement exclue de l'activité constitue la demande pour les entreprises à vocation sociale. Il convient alors, de se questionner plus, à propos de l'effet de l'indemnisation comme moyen de lutte contre la pauvreté pour les personnes exclues, plutôt que de se focaliser sur les éventuels effets néfastes en termes de retour à l'emploi.

Néanmoins, les inconvénients de l'indemnisation sur le retour à l'emploi peuvent être limités par un système d'impôt négatif comme le préconise M. Friedman (1962). L'impôt négatif vise à conduire l'ensemble de la population au-delà d'un niveau de revenu considéré comme minimum, si on suppose qu'un minimum est fixé. Soit le revenu G perçu du

illimitée, (8) l'éligibilité au titre de l'allocation n'est pas affectée par le niveau des revenus des autres membres de la famille. Ces hypothèses sont effectivement irréalistes et contraires à la pratique. Atkinson et Micklewright suggèrent de les remplacer et d'étudier les conséquences avec de nouvelles hypothèses. (1) L'allocation est refusée quand une personne est entrée au chômage volontairement ou à la suite d'une faute grave, (2) l'allocation peut ne pas être versée pendant une période initiale, ou quand la période de travail précédente n'a pas duré un certain laps de temps, (3) l'allocation est conditionnée aux efforts de la personne pour retrouver du travail, ou à ses capacités, cela requiert l'inscription à une agence pour l'emploi, (4) refuser un travail offert qui correspond aux capacités de l'individu, au-delà d'un nombre de fois, peut conduire à la suppression de l'allocation, (5) l'allocation est versée à l'aide de contributions payées par les employeurs et les employés suivant un schéma relatif aux gains, et où l'éligibilité à l'allocation dépend de la condition de contribution instaurée sur l'ancien emploi, (6) le montant des bénéfices reçus dépend des gains antérieurs, (7) l'allocation est versée pour une durée limitée, et le taux décline dans le temps.

fait de l'activité et porté en abscisse de la figure 2.4a et Y le revenu disponible porté en ordonnée ; soit OC la fonction qui représente la liaison entre revenu disponible et revenu d'activité en dehors de tout mécanisme d'intéressement, de transfert ou d'imposition ; soit OA qui est égal à m le revenu minimum. Aucun individu ne doit être situé en dessous de la frontière AC et a priori l'impôt négatif concerne l'ensemble des ménages disposant d'un revenu inférieur ou égal à OD.

Un premier système d'impôt négatif sur le revenu consiste à verser à tous les individus qui n'arrivent pas, du fait de leur activité ou de leur absence d'activité, au minimum considéré comme souhaitable, une subvention S égale à la différence entre le minimum jugé souhaitable m et le revenu G, revenu d'activité. L'impôt négatif ou subvention S serait donc défini par la formule $S=m-G$. Si ce système a des vertus de lutte contre la pauvreté, il a néanmoins un inconvénient dans la mesure où il n'incite pas au travail les individus qui gagnent, du fait de leur activité, un revenu inférieur à $OD=OA=m$. Ils ont, en effet, tout intérêt à ne pas travailler dans la mesure où ils obtiendront, de toute manière, le même niveau de revenu. La subvention versée ne peut donc être définie comme un complément qui rend totalement inutile l'offre de travail de la part des bénéficiaires. Pour venir à bout de cet obstacle, la subvention ne doit pas faire perdre le bénéfice du revenu d'activité tiré de l'offre de travail. Il suffit pour cela que la subvention S diminue moins vite que ne s'élève le revenu d'activité G. De cette manière, les individus auront toujours tendance et intérêt à travailler. La formule de la subvention est donc $S=m-tG$ où t est un taux inférieur à 100%, qui peut rester constant ou varier en fonction du niveau de G. Le champ d'application devient plus large et passe comme on le voit sur la figure 2.4b de D à D'. Plus t est élevé, plus le bénéfice retiré de l'activité est faible et plus le système décourage l'offre de travail. Plus t est faible, plus le bénéfice retiré du revenu d'activité est maintenu, et plus le système favorise l'offre de travail. Le taux t peut donc être qualifié alternativement de taux d'incitation au travail ou de taux réducteur de l'oisiveté. En ce qui concerne les populations durablement exclues de

L'impôt négatif
figure 2.4a

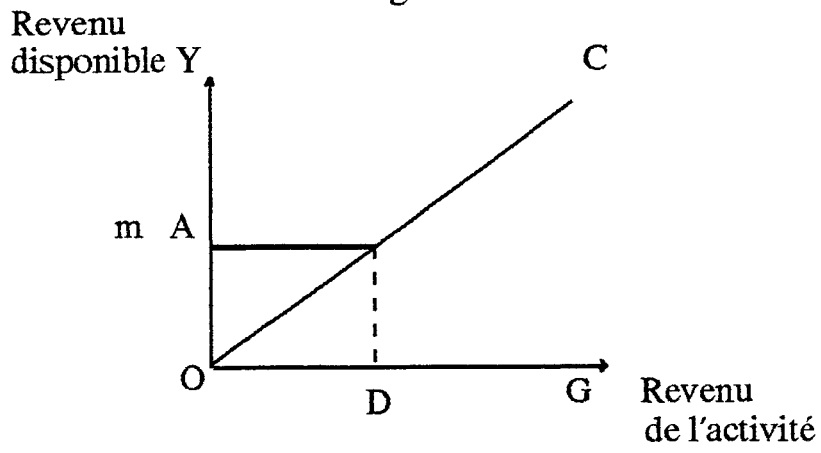


figure 2.4b

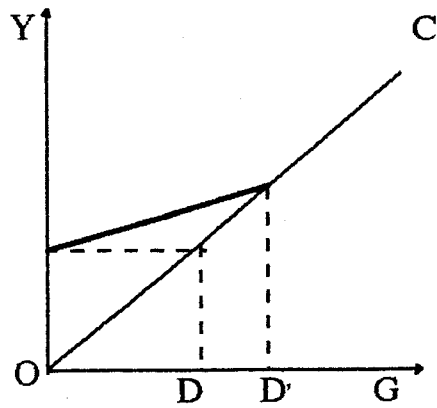
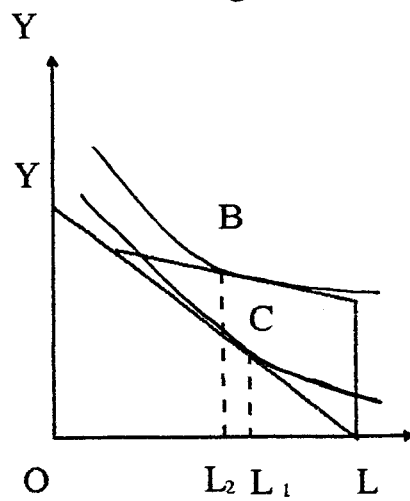


figure 2.4c



l'emploi, la loi sur le RMI prévoit un système d'impôt négatif*. L'effet de l'impôt négatif sur l'offre de travail dépend de deux facteurs. Le premier est le taux t . Le second est la préférence des individus pour le revenu ou l'activité. Même dans le cas où seul le revenu est recherché, pour un faible revenu, on peut penser que l'utilité marginale du revenu reste suffisamment forte ou simplement constante pour que les individus maintiennent au moins constante leur offre de travail. Dans le cas où s'exprime une préférence pour l'activité, celle-ci sera exercée quel que soit le taux de l'impôt négatif.

On suppose qu'en raison de l'état du marché du travail, l'offre de travail est contrainte de se situer en C sur la figure 2.4c, que la mise en place de l'impôt négatif s'accompagne, comme c'est le cas avec les entreprises à vocation sociale, de mesures destinées à permettre un emploi accru. A ce moment, l'offre de travail augmente, l'individu obtenant un niveau de satisfaction maximum en B et préférant élever son offre de travail de L_1 à L_2 . En fait, la vision du travail qui ne serait qu'un moyen d'obtenir un revenu limite les choses. L'activité, elle-même, est un argument de la fonction d'utilité, elle représente une source de reconnaissance sociale, d'utilité, de participation à la collectivité, et d'estime de soi, en raison de la norme morale qu'elle représente pour certains. En d'autres termes, les conséquences non matérielles repérées de l'exclusion, à savoir le sentiment d'inutilité généré par le processus d'enclavement hors du marché du travail, apparaît à côté du revenu comme préoccupation principale des personnes exclues. Le travail, en tant que norme morale, constitue la contrepartie du revenu, mais il n'y a pas un simple arbitrage entre revenu et loisir. Ceci permet de comprendre l'existence du marché de l'insertion, qui supplante, pour une partie de la population, les stages de formation.

* on peut consulter sur ce cas l'annexe 2

23-De la préférence pour l'activité

Pour observer une demande réelle, il faut s'intéresser aux préférences des individus. Trois types de procédures hors marché ont été développées :

.L'auto-assurance (E. Thomson 1966) : Les individus révèlent leurs préférences pour les biens publics en achetant une assurance contre la victoire de la proposition la moins favorable pour eux. Les individus ont le choix entre plusieurs propositions. Une première proposition qui vise à modifier le système d'éducation. Elle induit des impôts supplémentaires pour être financée. Une seconde proposition où l'on garde l'ancien système d'éducation. La première proposition est P_1 . La seconde est P_2 . Si la probabilité (connue par exemple à l'aide d'un sondage d'opinion) pour que P_1 soit adoptée est p , le gouvernement vend une assurance contre le passage de P_1 au prix de p par dollar. Il vend également une assurance contre l'adoption de la proposition P_2 pour $(1-p)$ par dollar. Si les individus ont une aversion pour le risque ils achèteront une assurance pour éviter que soit rejetée la solution qu'ils préfèrent. Ils dépenseront pour cette assurance l'équivalent du bien-être qu'ils pourraient avoir si la proposition qu'ils préfèrent passe. La proposition à choisir pour un éventuel gouvernement est celle pour laquelle les prestations d'assurance, à payer, sont les plus faibles.

.L'indemnisation (W.S. Vickrey 1960, E.H. Clarke 1971, T. Groves 1973) : A travers l'indemnisation qu'ils sont prêts à assurer à leurs concitoyens pour les dommages résultant de leur choix, les individus prouvent l'intensité de leur choix. La procédure de choix de la proposition victorieuse se décompose en trois étapes. Dans la première étape, les individus fixent en dollars, le bénéfice qu'ils pensent obtenir de la proposition qu'ils préfèrent. Dans la seconde, on additionne l'ensemble et on déclare victorieuse la proposition qui aboutit aux avantages attendus les plus élevés. Dans la troisième, les individus paient des impôts en fonction des réponses qu'ils ont faites et des effets de ces réponses sur le résultat final. Les impôts sont calculés comme suit. Soit trois individus A, B, C, qui espèrent obtenir des avantages x, y, z , pour deux propositions P_1 et P_2 .

- A vote pour P_1 et espère obtenir x
 B vote pour P_2 et espère obtenir y avec $z < x < y$
 C vote pour P_1 et espère obtenir z

On additionne x et y et on observe quelle proposition l'emporte. Il s'agit dans ce cas de P_2 . Puis on ajoute le vote de C et on observe si le résultat est modifié (Si la proposition P_1 l'emporte). Si P_1 l'emporte (soit $x+z > y$) alors C paie un impôt. Cet impôt est égal aux avantages nets attendus, en l'absence de son vote, de la victoire de l'autre proposition. Autrement dit, l'impôt est égal à $y-x$. Si, par contre son vote ne modifie pas le résultat, il ne paie pas d'impôt. Cette procédure est répétée pour tous les votants. Un votant paie un impôt uniquement si son vote est décisif, et l'impôt qu'il paie est toujours égal ou inférieur aux avantages qu'il reçoit. Il n'a donc aucun intérêt à sous-évaluer le bénéfice attendu, car il risque de laisser passer une chance de faire un vote décisif. Il n'a pas non plus intérêt à surévaluer ses avantages, car il risque de faire un vote décisif et de devoir payer un impôt supérieur au bénéfice qu'il en tirera réellement. La stratégie consiste donc à révéler honnêtement ses préférences.

.L'association volontaire, que ce soit le vote par les pieds (Ch. Tiebout 1956), ou les clubs (J.M. Buchanan 1965) : Les individus entrent et sortent de communautés et révèlent ainsi leurs préférences. Ils expriment leurs préférences pour un bien en entrant dans la communauté qui le fournit. L'individu contribue au financement de ce bien par l'impôt dans le cas du vote par les pieds, et par un droit d'entrée dans le cas des clubs.

Dans notre cadre, les systèmes de révélation tels que les clubs ou le vote par les pieds sont intéressants parce que l'adhésion à une situation sociale, l'entrée dans une structure sociale telle que l'entreprise à vocation sociale, est révélateur des préférences. Cela ne veut pas dire que d'autres procédures ne soient pas valables, seulement elles se situent plus du côté des personnes non exclues. Des comportements, du type *insider* sur le marché du travail peuvent correspondre à une assurance, les transferts volontaires à une sorte d'indemnisation, ils sont malgré tout insuffisants pour observer si les préférences sont du côté du revenu ou de l'activité. Il faut s'interroger sur les préférences des exclus eux-mêmes.

Une évaluation du Plan Lillois d'Insertion, début 1992, sur le parcours d'insertion de 808 personnes, inscrites dans ce plan, permet d'apprécier les situations de celles-ci par rapport à l'insertion (tableau 2.1). Sur 808 personnes concernées, 205 ont été soit non intégrées, soit en situation de rupture, cela représente 25,37% du total. La décomposition peut se faire en six sous distinctions : les non intégrés qui représentent 67 personnes, les démissions qui représentent 59 individus, les ruptures qui sont au total de 35, les sorties sans suite comptabilisées pour 30, les sorties pour service militaire qui sont 9, et les incarcérations 5. Au regard de la préférence pour l'activité, de ce type de public, les trois premières catégories peuvent venir fournir un contre exemple, la quatrième éventuellement, les deux dernières beaucoup plus difficilement. Soit au total ceux dont les préférences ne penchent pas vers ces activités sont entre 161 et 191 suivant les préférences de la quatrième catégorie.

tableau 2.1
Préférences pour l'insertion

Situations des bénéficiaires	Nombres
non intégrés	67
démission	59
rupture	35
sortie sans suite	30
service militaire	9
incarcération	5
sous total 1	205
intégrés	405
sortie formation	48
sortie emploi	150
Total	808

Source : PLI 1992

Par contre, 405 personnes sont entrées dans une activité d'insertion professionnelle. Les sorties vers la formation ou l'emploi concernent des personnes auparavant présentes dans le plan et toujours suivies par celui-ci. Ces 198 personnes ne peuvent apporter une preuve de la préférence pour l'activité d'insertion. En revanche, les 405 intégrées exercent une activité d'insertion. Pour ces dernières, la préférence pour l'activité dépend étroitement des possibilités de négociations des contrats d'insertion (dont on a vu qu'elles pouvaient être faibles, point 2.1). On peut pourtant présumer cette préférence. Sur 610 personnes (les 205 non intégrées et les 405 intégrées), on ne peut réellement comptabiliser qu'un peu moins d'un tiers ne semblant pas avoir de préférence pour l'activité d'insertion.

Néanmoins, on peut se demander si les entrées dans les structures ne sont pas explicables, par exemple, par la théorie du capital humain. Il ne serait alors pas évident qu'une préférence pour l'activité existe. En ce cas, notre individu rationnel ne rentre-t-il pas dans les entreprises à vocation sociale en vue d'acquérir du capital humain, et de retrouver un emploi à la sortie? En effet cette théorie (G.S. Becker 1964) postule qu'il existe une demande de capital humain, largement dépendante du taux de rendement de ce capital. Or, le taux de rendement du capital doit être tel que le coût de l'investissement égale les gains nets qui seront permis par l'investissement. En d'autres termes, si une activité Y requiert un investissement, si une autre activité X n'en requiert pas, le coût du choix de Y est simplement égal à la différence entre les gains de la période initiale. Le rendement total sera la valeur actualisée des différences de gains nets dans les périodes suivantes. Il peut en résulter pour ce public, que face à une espérance de gains nets faibles par l'acquisition d'un diplôme, l'entreprise à vocation sociale fournisse un substitut à la formation. Par exemple, une étude du LAST (1985) arrive à la conclusion que les emplois retrouvés par les chômeurs de longue durée, soit 5,2% de l'effectif, sont dans 80% des cas des emplois non qualifiés. Par ailleurs, pour l'accès à ces emplois non qualifiés, on n'observe pas que les demandeurs d'emploi formés aient eu un avantage décisif. La moitié

environ des emplois non qualifiés ont échoué à des individus pourtant dépourvus de diplôme.

Le coût direct d'acquisition, et le coût indirect d'opportunité, c'est-à-dire le revenu que l'individu aurait pu percevoir s'il n'avait pas suivi de formation, mais travaillé, doivent être pris en compte, et compensés par le gain futur attaché à l'acquisition du capital humain. Pour les individus exclus, en raison du chômage, le coût d'opportunité est nul, et le coût d'acquisition est quasiment nul dans ces structures. Le coût d'acquisition ne relève pas de charges directes mais, plutôt, de charges indirectes soit monétaires dues à une nouvelle organisation du temps, soit psychologiques.

Nous ne pouvons pas dire que cette théorie soit erronée. Néanmoins nous soutenons qu'elle est insuffisante pour comprendre la rationalité des individus durablement exclus de l'emploi. Nous avançons deux arguments pour corroborer notre position. Le premier concerne la sortie de l'entreprise à vocation sociale. En effet, un bon nombre de personnes qui passent par ces structures s'orientent à la sortie vers une formation plutôt qu'un emploi. On trouvera une approche statistique de ce fait dans le chapitre 4, section 3. Il semble que le gain monétaire ne soit pas la seule raison de l'entrée dans les entreprises à vocation sociale. Le second correspond à une étude de l'ADNSEA (1992). Cette étude porte sur une entreprise à vocation sociale, elle fait apparaître deux populations distinctes dans l'entreprise. Les individus les plus âgés qui ont peu de chances de retrouver un emploi, et les plus jeunes pour lesquels ces chances sont plus élevées. Chez les bénéficiaires les plus âgés, la notion de retour à l'emploi n'est pas primordiale. En effet, si chez les jeunes de la structure prévaut le retour à l'emploi, chez les plus âgés, la notion d'activité est préférée et paraît suffisante. Les plus jeunes auront tendance à sortir le plus rapidement possible de l'entreprise à vocation sociale, alors que les plus âgés ont, au contraire, une tendance à rester le plus longtemps possible dans l'entreprise. Les faibles chances de retour à l'emploi qu'ils ont, en raison de leur âge, ne les incitent pas à rechercher une autre solution. Ils

préfèrent donc rester, jusqu'à l'âge de la retraite, dans l'entreprise à vocation sociale, alors même que la rémunération s'effectue sur la base du SMIC horaire voire du RMI.

Les arguments précédents suggèrent que la recherche d'un revenu monétaire élevé n'est pas le seul élément qui provoque l'entrée dans les entreprises à vocation sociale. Elle apparaît également, comme un moyen de réponse aux difficultés psychologiques et morales des personnes exclues. Celles-ci cherchent à satisfaire la norme morale d'activité, à réhabiliter un sentiment d'utilité, de participation à la communauté, de reconnaissance sociale et d'estime de soi. Bien que cette préférence soit réelle, les travailleurs sociaux ont créé ces structures essentiellement sur la base d'une demande potentielle, à partir des publics rencontrés, de leurs connaissances de ces publics, et de l'évolution des difficultés nouvelles ressenties. La demande réellement exprimée se fera bien souvent ex-post.

Néanmoins certaines études comme celle de J. Capdevielle et alii (1990) mettent en évidence l'importance de l'activité pour les individus. Il faut distinguer le rapport au travail du rapport à l'emploi. Le rapport au travail, est la façon dont les individus vivent leur travail, leur manière de réagir au contenu et aux conditions d'exercice de leur activité professionnelle, de se situer par rapport au réseau de sociabilité constitué autour de leur activité. Le rapport à l'emploi englobe, en revanche, les problèmes de l'accès à l'emploi et des modalités d'entrée sur le marché du travail. Il recouvre l'ensemble des opinions, des attitudes et des comportements face à la recherche, la cessation ou la reprise d'activité professionnelle. Il apparaît nettement que pour une majorité de bénéficiaires du RMI, la question de l'insertion se pose par rapport à la recherche d'emploi (M. Autes et F. Calcoen 1991, Commission Nationale d'évaluation du RMI 1992). Une étude récente sur l'efficacité des stages de formation (F. Stankiewicz et alii.1992) indique que pour près de trois quarts des bénéficiaires de stages, la formation apparaît comme un pis-aller, un substitut imparfait à l'emploi et qu'en conséquence, certains acceptent d'entrer dans n'importe quel stage.

En fait le travail utile n'est a priori ni une contrainte, ni un épanouissement, il peut être l'un ou l'autre, et il est souvent les deux à la fois. Le travail domestique ou le bricolage n'échappe pas à cette règle, ce dont témoigne la progression des outils pour les effectuer. Mais le travail qui produit des richesses et des biens dans un cadre d'échange social et se trouve sanctionné par un revenu, constitue un lieu de socialisation et d'identité difficilement remplaçable pour certains. Il provoque d'après D. Mothé (1992) une socialisation plus "sociétale" que celle effectuée dans d'autres institutions comme la famille.

Pour A. Cotta (1979) la présence dans l'organisation du travail reste très souvent souhaitée, elle est la seule occasion d'une vie communautaire qui ne soit pas familiale. La vraie concurrence s'établit entre cette présence et la participation à d'autres communautés à coût quasiment nul. Toujours en suivant cet auteur, si une demande existe pour l'activité, on peut se demander de quel travail il s'agit. Il distingue trois formes de travail. La première est le travail marchandise, la transformation de notre environnement organique ou minéral implique l'activité de la matière vivante organisée. Les relations entre les êtres et les choses s'effectuent par des institutions contraignantes, que l'on peut appeler marché, où s'établit le contenu précis dans l'implication de chaque contribution personnelle : quantité et prix du travail. La seconde est le travail productif. Dans cet état le travail devient la source de toute valeur pour D. Ricardo, le fonds primitif d'A. Smith, le capital variable de K. Marx, ou encore l'unique variable déterminante des résultats de notre activité pour J.M. Keynes : le PNB. Avec l'assurance d'un revenu minimum indépendant du travail effectif, la troisième forme n'est plus une marchandise (sinon pour une part restreinte de la population), le travail n'est plus seulement productif (de plus en plus simple échange de temps accordé à autrui), il devient social, en ce sens qu'il est autant un moyen de socialiser les individus que la seule occasion de les voir participer au produit social.

En fait, l'activité économique apparaît pour ce public comme une norme morale, vecteur d'utilité, de participation à la vie collective, de

reconnaissance sociale et d'estime de soi. L'individu n'est pas irrationnel, au contraire, sa rationalité s'établit par rapport à la situation dans laquelle il se trouve. Il maximise ces préférences en fonction des besoins qu'il a et qui sont dus à sa situation d'exclusion. Dès lors, la fonction d'utilité traditionnelle du calcul du consommateur paraît peu représentative des satisfactions de ces groupes d'individus. Il est préférable de les représenter d'une autre manière. Nous allons tenter de le faire en introduisant une conception lexicographique des préférences.

SECTION 3 DES PREFERENCES LEXICOGRAPHIQUES

Nous avons vu que l'individu peut être, à juste titre, considéré comme social, qu'une certaine dimension des relations entre individus a été intégrée dans la théorie traditionnelle du consommateur. L'étude des fondements de la théorie économique de l'utilité, à partir de théoriciens comme L. Walras et A. Marshall, permet d'observer que cette théorie repose sur les besoins des individus. Or précisément, il est possible d'ordonner les besoins dans un ordre lexicographique. Dès lors, les préférences auront la même logique. Le principe lexicographique est énoncé sur la base d'un exemple. On associe ensuite cette conception à la dimension sociale de l'individu.

31-Utilité, Demande et Besoins

La théorie moderne du consommateur est devenue une partie intégrante de notre pensée, et avec elle le concept d'utilité. Remonter aux écrits fondateurs de cette théorie et à leurs prédécesseurs permet de saisir le mieux possible les comportements des individus, placés derrière la notion unique d'utilité.

Le concept d'utilité représente une synthèse de principes différents (N. Georgescu-Roegen 1954). Pour cet auteur, la théorie de l'utilité relève d'une simplification de l'action humaine, d'une tentative de

mettre en œuvre un moyen de mesure au même titre que la théorie de la valeur travail. L'idée que le comportement économique doit finalement être réduit à un unique élément remonte à Aristote et son *Ethique de nicomaque* (livre 5, chapitre 5). Dans ce livre apparaît l'argumentation selon laquelle toutes choses doivent être, en quelque façon comparables, quand on veut les échanger. La référence commune qui permet l'échange, est exactement le besoin que nous avons les uns des autres, lequel sauvegarde la vie sociale. Sans besoins, et sans besoins semblables, il n'y aurait pas d'échanges, ou les échanges seraient différents (Aristote livre 5, chapitre 5, point 11).

La théorie de la demande chez Aristote repose sur les besoins des individus, qui sont également les fondements de la théorie de l'utilité. Celle-ci attribue à chaque commodité une propriété identique, mais essentielle, à savoir, l'utilité. Il est possible d'observer que quiconque parle d'utilité, de comportement individuel, mentionne en premier lieu les besoins. Ce concept est loin d'être défini avec précision, mais l'utilité est finalement définie à partir de celui-ci. Ainsi, quand V. Pareto (1909) clarifie la signification du concept d'utilité en économie, il prend l'exemple de la morphine et du morphinomane, et dit que celle-ci est utile économiquement pour celui-ci car elle satisfait un de ses besoins (chap.3, §30). Si les besoins ne sont pas définis précisément, alors l'utilité risque de devenir un concept trop simplificateur. Il est préférable de faire appel à la notion de demande, de préférence et de besoin.

On peut trouver chez Aristote une fondation de la théorie de la demande sur les besoins. Platon dans *La république* nous apporte un autre élément non négligeable, c'est la hiérarchie des besoins.

"...jetons par la pensée les fondements d'une cité ; ces fondements seront, apparemment, nos besoins.

Sans contredit.

Le premier et le plus important de tous est celui de la nourriture, d'où dépend la conservation de notre être et de notre vie.

Assurément.

Le second est celui du logement ; le troisième celui du vêtement et de tout ce qui s'y rapporte." (livre 2, 369b)

Cette hiérarchie des besoins n'est-elle pas finalement la clé de voûte de la décroissance de l'utilité marginale, comme celle de la conception lexicographique des préférences?

A. Marshall (1890) consacre le livre III de son ouvrage à la demande et la consommation*. Avant d'énoncer le principe d'utilité, il fait l'analyse des besoins. On retrouve chez lui les mêmes besoins que ceux cités par Platon, il commence l'analyse par la nourriture, les vêtements puis le logement (livre III, chapitre 2). Une catégorie générale de marchandise telle que la nourriture satisfait différents besoins en fonction de la complexité du bien, des dépenses plus ou moins élevées consacrées à cette catégorie. On voit poindre différents besoins suivant le niveau de dépenses dans la catégorie du bien. Les besoins sociaux ne sont d'ailleurs pas exclus, notamment celui de la distinction, le besoin "de se faire remarquer" qui s'illustre aussi par les vêtements et le logement. L'utilité d'une chose pour une personne s'apprécie par la mesure dans laquelle cette chose satisfait ses besoins. Ils sont, pour Marshall, individuels et subjectifs, il ne s'agit pas uniquement des besoins purement physiques.

La demande des individus est fondée sur leurs besoins, l'utilité le serait donc également. Mais est-il possible d'ordonner ces besoins? On peut répondre par l'affirmative, la décroissance de l'utilité marginale a pour base la hiérarchie des besoins. Il paraît difficile d'ignorer cet ordonnancement à la lecture du chapitre trois de la " *Théorie de l'économie politique*" de S.W. Jevons (1871)** consacré à la théorie de l'utilité, ou quand L. Walras (1925) dit

"Mais toutes ces unités successives (celle d'un bien) ont pour le porteur (1), une utilité d'intensité décroissante depuis la première qui répond au besoin le plus urgent jusqu'à la dernière après la consommation de laquelle se produit la satiété;" P.75

* L'ouvrage de Marshall *Principles of economics* a eu quatre éditions successives en anglais, 1890, 1891, 1895, 1898. Nous avons utilisé dans ce qui suit la deuxième édition anglaise et la traduction française de la quatrième édition (1909) Giard et Brière : Paris
** Nous nous sommes référés à la traduction française (1909) Giard et Brière : Paris, de la troisième édition (1888)

D'ailleurs, V. Pareto (1909) remplace la hiérarchie des besoins par celle des biens (chap.4, §19). Finalement la théorie de l'utilité repose sur plusieurs principes qui laissent apparaître la hiérarchie. L'ensemble des principes est remarquablement bien résumé par A. Marshall en introduction au chapitre trois intitulé *The law of demand* du livre III.

"We have seen that each several want is limited, and that with every increase in the amount of a thing which a man has, the eagerness of his desire to obtain more of it diminishes ; until it yields place to the desire for some other thing, of which perhaps he hardly thought, so long as his more urgent wants were still unsatisfied. There is an endless variety of wants, but there is a limit to each separate want. This familiar and fundamental law of human nature may pass by the name of the law of satiable wants or the law of diminishing utility."P.150*

Le premier principe est donc celui de la subordination des besoins. Il implique clairement que tous nos besoins pris séparément atteignent finalement un état de satiété. Le second principe est celui de la satiété des besoins. Ces deux premiers principes se résument par le fait que le premier des besoins doit être satisfait pour que le second se manifeste. Enfin, il faut rajouter le troisième principe selon lequel, un prochain besoin existe toujours, les besoins n'ont pas de fin. Il s'agit du principe de croissance des besoins qui stipule l'absence de saturation absolue. La nature de ce dernier postulat est plutôt dynamique.

La théorie moderne du consommateur s'est focalisée essentiellement sur le second principe, alors que le premier et le troisième principes sont implicitement, à la base de l'utilité marginale décroissante. Avec le concept d'utilité on aboutit donc à une synthèse de plusieurs principes fondés sur les besoins et la demande des individus. On assiste à la construction d'un comportement type de l'individu dirigé par un seul postulat, l'utilité.

N. Georgescu-Roegen (1954) pose comme quatrième principe,

* Georgescu-Roegen (1954) nous dit que le terme wants a été parfois remplacé par needs desquels il est généralement déduit ou par uses auxquels il conduit. Nous resterons ici fidèle à la traduction française utilisée qui traduit généralement want par besoin.

celui de l'irréductibilité des besoins. Autrement dit, certains besoins exigent une quantité minimale de biens, et il n'est pas rationnel de réduire volontairement cette quantité en deçà du minimum. Il s'appuie sur un ensemble d'exemples de la vie quotidienne, par exemple, le fait que le pain ne peut satisfaire quelqu'un qui a très soif, de même qu'il ne peut sauver quelqu'un qui meurt de soif ; le fait de vivre dans un palace luxueux ne constitue pas pour autant un substitut à la nourriture de base. Si un bien satisfait plusieurs besoins, que tous les besoins sont réductibles, le bien pourrait être consommé uniquement pour un seul besoin. Or, aucune famille préférerait arroser ses pots de fleurs, et subir en contrepartie, une déshydratation de ses membres. En d'autres termes si un bien satisfait plusieurs besoins, il se peut très bien que, d'une part, son utilité marginale par rapport à certains besoins soit nulle, car les besoins sont complètement satisfaits, et que, d'autre part, l'utilité marginale de la dernière unité ne soit pas nulle eu égard à d'autres besoins. Quand la quantité d'une commodité décroît, seulement les unités antérieurement utilisées pour le besoin le moins important seront éliminées et non pas celles qui contribuent à la saturation des besoins les plus importants.

Le modèle de nos besoins reflété par les biens économiques et sociaux qui satisfont ces besoins apparaît très complexe car il n'y a pas de correspondance un à un entre les biens et les besoins. Cependant, il faut reconnaître une hiérarchie des besoins. Il est ainsi possible d'arriver à une procédure de choix dans un ordre lexicographique.

32-Le principe des choix lexicographiques

Cette procédure de choix est particulière, et peut notamment avoir une conséquence sur le principe de substitution établi dans la théorie traditionnelle du consommateur. Elle a pour but de satisfaire le plus grand nombre de besoins possibles en débutant par le plus important et en descendant la hiérarchie vers le moins important. Aussi, les choix seront déterminés par le besoin le moins important qu'il est possible de satisfaire, sous contrainte que les autres soient réalisés. Par exemple, un individu peut

choisir une voiture particulière et donner comme raison de son choix la couleur qu'il trouve très attrayante. Ce comportement indique, qu'après avoir sélectionné toutes les voitures valables sur la base de besoins plus importants, il en est arrivé graduellement à la couleur. Quel que soit le bien choisi, entre deux combinaisons qui satisfont les mêmes besoins urgents, la décision reflètera la satisfaction à l'égard du bien le moins important, si les besoins de base sont satisfaits.

L'illustration des choix sériels ou lexicographiques est faite sur l'exemple donné par N. Georgescu-Roegen (1954). On peut imaginer un homo oeconomicus A qui a trois types de besoins : se nourrir, le plaisir du goût, et l'hospitalité à l'égard de ses amis. On suppose que l'individu A ne peut disposer que de deux biens. Le premier X_1 est la margarine. Le second X_2 est le beurre. On pose pour des raisons de simplicité, que toutes combinaisons de nourriture (x_1, x_2) correspondent à un montant de calories de $k=x_1+x_2$, et que seul le beurre satisfait le second besoin, le plaisir du palais, de sorte que $t=x_2$. Si le besoin de nourriture est plus urgent que celui du goût, alors jusqu'à un seuil K , l'individu fera son choix sur la base de k . Seulement, si deux combinaisons ont la même valeur k le prochain besoin sera pris en compte. L'individu choisira celle qui satisfait le mieux le besoin suivant, en d'autres termes, celle qui contient le plus de beurre. Si $k>K$, l'importance du premier besoin devient secondaire, celui-ci est satisfait. Le choix se fera à partir de la plus grande valeur de t . Si deux combinaisons sont identiques par rapport à t , alors la décision sera prise de manière à réaliser au moins le troisième besoin.

Si on suppose que le troisième besoin est dépendant du nombre d'amis de A qui préfèrent satisfaire le besoin un ou deux, soit $e=ax_1+bx_2$. L'individu A préfère une combinaison $c'(x'_1, x'_2)$ à $c''(x''_1, x''_2)$, le choix est donc décrit par

$$k'' < k' < K$$

$$k'' = k' \leq K ; t' < t''$$

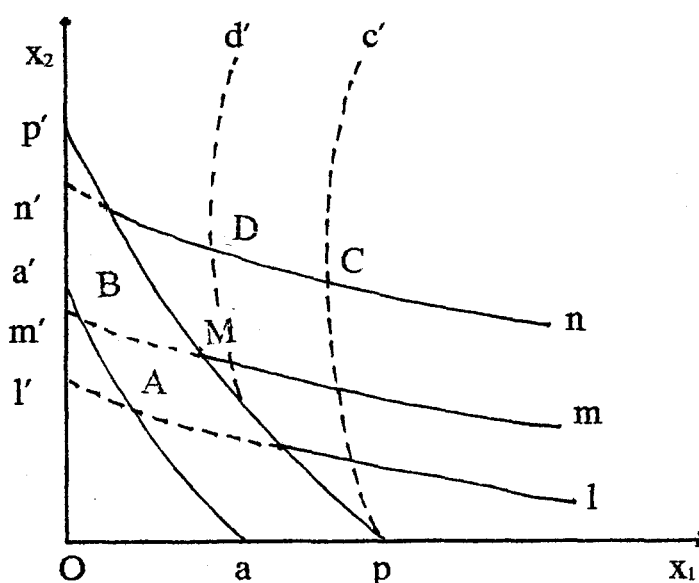
$$k'' < K < k'$$

$$K < k', k'' ; t' < t$$

$$K < k', k'' ; t' = t ; e'' < e'$$

En remplaçant k , t , e par des fonctions plus générales qui génèrent trois familles de courbes convexes, il est possible de faire une représentation graphique de la procédure de choix (figure 2.5).

figure 2.5
Le principe des choix lexicographiques



Les lignes aa' , pp' représentent les courbes de la famille k où pp' correspond à $k=K$. Les lignes ll' , mm' , nn' représentent la famille t . Les autres lignes Dd' , Cc' sont utilisées pour la famille e . Tous points au-dessus de la courbe aa' sont préférés à ceux de cette courbe. A leur tour, tous points de cette courbe sont préférés à ceux de dessous. Pour deux niveaux de k égaux c'est le niveau de t qui est déterminant. Ainsi, B est préféré à A . Georgescu-Roegen suggère d'appeler les courbes telles que aa' courbe de comportement (behavior curves). La région au dessus de pp' est formée par la famille de e . C est préféré à D qui est préféré à M . $p'Mm$ est aussi une courbe de comportement. L'ordre des alternatives choisies par l'individu est exactement celui d'une chaîne. Elles sont simplement ordonnées.

La principale conséquence de cette procédure est de conduire à une limitation de la substitution entre les biens. En effet, comment quelqu'un qui meurt de soif et qui n'a qu'un verre d'eau pourra-t-il accepter plus de pain contre moins d'eau. Ceci ne signifie pas que le principe de substitution est remis en cause mais seulement que son application ne se fera que sous certaines conditions. En l'occurrence, il pourra s'exercer entre deux biens qui satisfont des besoins secondaires jugés de même valeur, ou si les deux combinaisons satisfont les besoins premiers. Dans l'exemple qui précède, l'individu pourra substituer du beurre à la margarine si la quantité de beurre qu'il peut avoir à la place de la margarine suffit à satisfaire son premier besoin de nourriture. En fait cette procédure limite l'application du postulat d'indifférence en raison de la hiérarchie des besoins.

Le principe des choix lexicographiques est maintenant établi. Il nous faut donc, réunir ce principe et la demande de protection sociale exprimée par les individus.

33-Demande de protection sociale et préférences lexicographiques

Le principe lexicographique a été utilisé, dans les décisions individuelles, par des auteurs comme D. Abreu et A. Rubinstein (1988). Ils introduisent cette idée en théorie des jeux. Ils postulent que les stratégies ont un coût d'exécution différent. Ces coûts d'exécution sont intégrés par le biais de préférences lexicographiques de manière à ce que les joueurs cherchent à maximiser les gains obtenus lors des jeux successifs et minimiser les coûts d'exécution.

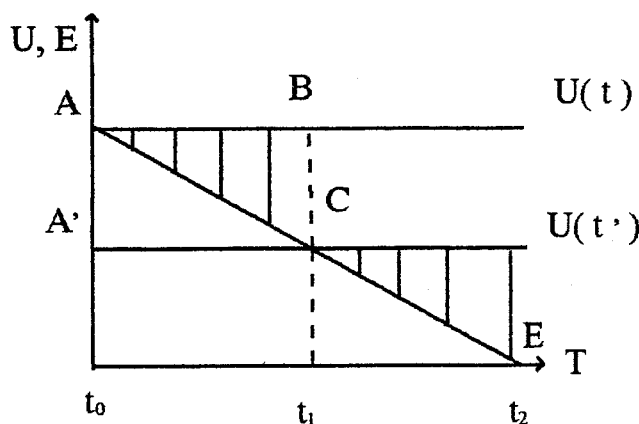
On a établi dans la première section que l'individu pouvait être considéré comme social. La seconde section exprime les préférences des individus en situation d'exclusion du marché du travail. Elle aboutit à la conclusion qu'ils ont une préférence pour l'activité. Les deux points précédents de cette troisième section ont permis de formuler l'idée d'ordonnement lexicographique des préférences. Il convient désormais de réunir en une conception les deux idées précédemment émises (la

dimension sociale et l'ordre sériel). Après une rapide présentation de la demande d'insertion des individus, il deviendra possible de passer à un classement des préférences des individus en situation d'exclusion.

L'entreprise à vocation sociale intervient auprès de personnes dépourvues d'emploi, elle assure une activité rémunérée, gage de reconnaissance sociale, de sentiment d'utilité, de participation à la communauté, et d'estime de soi. Si un individu prévoit son insertion dans l'emploi à une période t_0 et que la réalité aux périodes suivantes, soit t_1 et t_2 , ne correspond pas à ses désirs, il exprimera une demande. Si elle n'est pas satisfaite, il sera exclu et pourra éventuellement considérer son environnement comme responsable de sa situation. Les travailleurs sociaux face à ce nouveau public ont réinventé de nouvelles formes d'intervention en réponse à la demande.

figure 2.6

Processus de demande d'insertion.



En ordonnée, sur la figure 2.6, est représentée l'utilité U de l'individu. Elle comprend sa satisfaction par rapport à l'activité. Sont également représentées en ordonnée les perspectives d'emploi E liées à la situation du marché du travail. En abscisse on a le temps. Ainsi la droite AE représente la révision des perspectives de l'individu au cours du temps. A la période t_0 , l'individu obtient avec ses perspectives d'emploi une

satisfaction $U(t)$. En période t_1 , il ne peut obtenir qu'une satisfaction égale à $U(t^*)$. Le triangle ABC représente la différence de satisfaction au cours du temps. En période t_2 , l'individu pourra ne plus avoir d'espoir du tout d'accéder au marché du travail. S'il considère sa situation comme momentanée et pense retrouver un emploi plus tard, il se trouve néanmoins dans une situation où sa satisfaction par rapport à l'emploi est comprimée du fait du marché du travail.

Le rôle de l'entreprise à vocation sociale est de réduire ce différentiel de satisfaction par la fourniture d'une activité et la préparation à des perspectives d'emploi plus positives. Une compensation monétaire du revenu de l'activité telle que l'indemnisation chômage ou le RMI suffit à maintenir inchangée la satisfaction de l'individu que dans le cas où il n'exprime aucune préférence pour l'activité. Le maintien à un même niveau d'utilité, lorsque l'individu est exclu du marché du travail, par une simple compensation monétaire, suppose que l'activité n'est recherchée, que pour le revenu qu'elle procure.

Les demandes de l'individu en situation d'exclusion sont ordonnées suivant un principe qui permet de réduire les conséquences de cette exclusion. L'individu, avec le RMI, obtient un minimum vital. Il résoud probablement la première demande, c'est-à-dire assurer sa survie physique, ses ressources alimentaires de base, se vêtir, se loger, dans un sens de se protéger physiquement. S'il en restait à ce stade de demande, il subirait encore les conséquences de l'exclusion que sont la pauvreté, la précarité et le sentiment d'inutilité. Il tente donc de satisfaire d'autres besoins. Il exprime d'autres demandes. En premier lieu, il cherche à travailler, non seulement pour augmenter son revenu, mais également pour satisfaire à la norme d'activité et recouvrer l'estime de soi.

L'expression des préférences peut se présenter comme suit

Soit le revenu minimum qui permet d'assurer le minimum vital que l'on peut nommer R.

Soit la satisfaction de la norme morale, du besoin d'être utile, de l'estime de soi intitulée Z.

Soit un ensemble de biens matériels obtenus par une augmentation du revenu, au-delà du minimum vital, X.

L'individu cherche à obtenir R, puis Z et X dans un ordre sériel. Il cherche d'abord à s'assurer un minimum nécessaire pour vivre. Cette première condition résolue, il tente de satisfaire aux normes sociales et morales. Puis, cette seconde condition établie, il agit de manière à obtenir un revenu plus important. Un individu peut réaliser simultanément les trois conditions s'il travaille. Les besoins de l'individu ne sont pas pour autant substituables. Seulement, une fois les besoins de base satisfaits, il est possible pour lui de substituer un revenu plus important à un peu moins de participation à la collectivité, ou inversement, ce que l'on peut qualifier d'hypothèse égoïste ou altruiste. Cependant, il n'est pas rationnel de réduire l'un ou l'autre en deçà d'un certain seuil qui assure le revenu minimum et répond aux normes morales et sociales.

Si on définit par R et Z les seuils qui sont évidemment individuels et subjectifs. Pour $r < R$, l'action menée par l'individu cherchera à aboutir à R. Néanmoins, pour deux r égaux, sera préféré celui où Z est le plus grand. Pour $r \geq R$, l'action est déterminée par Z. Enfin, si $z \geq Z$, l'action est déterminée par X ou z suivant l'hypothèse égoïste ou altruiste.

On pourrait reprocher à cette conception d'être irréaliste, et finalement dire, qu'il existe un bon nombre d'individus qui accroissent leurs revenus, par exemple de façon frauduleuse, ou tout simplement qui ne cherchent pas à obtenir une place dans la communauté par l'activité, parce qu'ils possèdent une dotation initiale importante. Deux réponses sont possibles. Premièrement, pour une personne qui semble accroître son revenu considérablement au détriment de la participation à la communauté, selon les normes définies par celle-ci, rien ne permet de dire qu'elle ne satisfait pas à la condition d'estime de soi. Un individu peut baser ce besoin sur ses qualités de voleur ou d'aristocrate. La logique des besoins reste la

même, ce sont les normes pour les réaliser qui sont modifiées. Deuxièmement, nous nous intéressons à un ensemble de personnes qui se trouvent démunies, exclues du marché du travail. La logique des préférences lexicographiques est donc à comprendre à partir des situations d'exclusion et de leurs conséquences.

Finalement, l'entreprise à vocation sociale se trouve face au double objectif, de permettre la satisfaction de la norme d'activité et de procurer un revenu. La demande de revenu minimum est satisfaite par un ensemble de dispositions du système de protection sociale, par exemple l'assurance chômage ou le RMI. L'entreprise à vocation sociale tente de rétablir le sentiment d'utilité et d'estime de soi, et essaie de fournir un revenu plus important. La demande d'estime de soi est réalisée en grande partie à l'intérieur de cette entreprise. La demande de revenu supplémentaire n'est que très peu résolue, elle l'est indirectement, en permettant à l'individu d'obtenir une meilleure position dans la file d'attente pour l'emploi.

Il est désormais possible d'expliquer les deux types de comportements soulevés dans la section précédente. En effet, il avait été énoncé que deux points justifiaient une demande d'intégration différente du simple revenu. Le premier concernait la demande des personnes les plus âgées dans l'entreprise à vocation sociale, notamment à partir de l'étude de l'ADNSEA (1992). Celles-ci préféraient la notion d'activité à celle d'emploi. En fait, pour ces personnes, les perspectives d'emploi futur et de revenu qui y sont attachées présentent une espérance très faible, en raison du caractère particulièrement discriminant de l'âge*. Elles essaient donc de satisfaire la demande de revenu minimum, puis d'estime de soi, et éventuellement, par la tentative d'obtenir un poste durablement dans l'entreprise à vocation sociale, un revenu plus élevé. Les individus âgés dans ces structures ne sont pas un cas isolé. Les retraités qui exercent une activité bénévolement dans une association caritative ne sont-ils pas finalement représentatifs de

*voir le chapitre 1

cette forme de maximisation des préférences?

Enfin, il a été noté que la sortie des individus ne se faisait pas uniquement vers l'emploi, mais également vers la formation. La demande d'estime de soi est satisfaite dans l'entreprise à vocation sociale. La sortie vers la formation est un moyen de réaliser la troisième demande en obtenant une meilleure position dans la file d'attente, sur le marché du travail.

On connaît maintenant les raisons de l'existence de l'entreprise à vocation sociale et les objectifs qu'elle poursuit. Le chapitre suivant s'intéresse plus exactement à cette entreprise et aux formes qu'elle revêt.

CONCLUSION

L'exclusion du marché du travail est le reflet d'un déséquilibre dans les stocks de droits individuels. Il n'y a pas de partage du travail et donc du chômage, en raison de comportements microéconomiques de rationnement. Certains individus ont un emploi à temps complet, d'autres sont totalement au chômage. Ce premier élément associé au déséquilibre macroéconomique entre offres et demandes d'emploi, fonde le niveau d'exclusion. Les individus touchés seront ceux dont la capacité à transformer le droit formel au travail en liberté réelle de travailler sur le marché est faible. Ils ont une faible employabilité relative. Enfin, la période de chômage tend à se prolonger au-delà d'une année, voire deux ou trois, or l'allongement de la période de chômage induit une dégradation des capacités productives. Le premier élément s'affaiblit encore plus.

L'exclusion, entraîne en plus, une dégradation des conditions matérielles, psychologiques et morales de vie, des exclus. Face à cette situation, certains réagissent et expriment une demande de protection sociale. D'autres, pour lesquels le dénuement et la déchéance morale sont trop forts n'expriment même plus leur désarroi. Deux formes de demande de protection sociale existent donc, une demande réelle et une demande potentielle. Quelle que soit la forme que prend la demande, elle s'interprète à partir de la dégradation des conditions matérielles et morales de vie. Les individus n'expriment pas uniquement une demande de revenu, mais également une demande d'emploi, puisque l'emploi est une norme morale qui s'impose aux individus exclus, comme contrepartie du revenu. Ils sont des individus sociaux, en relation avec autrui, avec l'environnement. Les relations aux autres induisent des contraintes ou des revenus de type transferts, mais aboutissent dans tous les cas au fait que l'individu n'est pas isolé de son environnement. Sur le marché de l'insertion l'individu est social, il cherche à satisfaire ses normes morales, et exprime une préférence pour l'activité. Une théorie qui s'appuierait sur une demande d'emploi, dont le seul objectif est de procurer un revenu, a donc une portée

explicative limitée.

Ces normes exercent une contrainte sur la maximisation des préférences. L'individu les ordonne dans un ordre lexicographique. Il assure d'abord sa survie, puis il satisfait sa norme morale d'activité, avant de chercher à obtenir un revenu plus élevé.

L'entreprise à vocation sociale agit dans une perspective qui vise à satisfaire les demandes des individus. Le revenu de survie est assuré par l'allocation chômage et le RMI. Il reste donc à satisfaire la demande d'emploi. L'entreprise à vocation sociale intervient sur le stock de droits à la disposition de l'individu. Elle lui procure le droit au travail en l'accueillant sur un poste de travail et elle essaie d'améliorer son employabilité relative afin qu'il puisse retrouver un emploi dans une autre entreprise.

PARTIE II

L'ENTREPRISE A VOCATION SOCIALE

La première partie a défini l'exclusion du marché du travail, comme un déséquilibre dans les stocks de droits individuels, et la demande de protection sociale qui en découle. L'individu social émet alors une demande sous forme d'emploi pour satisfaire ses normes morales.

Il a été soutenu récemment (X. Greffe 1990) que dans le domaine des services sociaux, la demande a pris l'habitude de se mouler sur l'offre disponible. Dans une situation de rationnement des services, on voit se produire le mécanisme de la filière inversée : l'offre de services oriente les demandes et les préférences qui traduisent alors une adaptation réaliste à une situation de carence connue ou une rationalisation a posteriori des décisions antérieures. Or ceci n'évacue pas la possibilité que la demande soit à l'origine de la création de services offerts. La demande existante permet la création d'une offre, mais cette première devra néanmoins s'ajuster aux services procurés par la seconde. Cette inadéquation provient de la difficulté à connaître les préférences des individus.

L'entreprise à vocation sociale est une voie intermédiaire entre la théorie du bien public (K. Wicksell 1896 et E. Lindahl 1919) et la théorie du service public (A. Wagner 1883). Elle se substitue à la théorie de la budgétisation comme à celle de l'échange volontaire. En effet, cette entreprise répond à une demande d'activité des individus, insatisfaite par les politiques gouvernementales. La lutte contre le chômage passait en partie par la formation, pour un public assez jeune. Or, la faible efficacité du dispositif de formation pour les jeunes, et l'inadéquation de ce genre de mesure pour un public plus âgé, ont permis la création de cette entreprise. En outre, la théorie de l'échange volontaire est difficile à soutenir, les personnes qui profitent directement de l'offre étant les personnes exclues, elles n'ont guère les moyens de financer leur insertion.

Elle constitue, en fait, un développement particulier de la théorie de "l'entreprise sociale" formulée par A. et R. Breton (1969). Cette théorie

identifie une offre et une demande de changement social. La demande est formée par les individus dont le bien-être est inférieur, au temps t_1 , aux anticipations qu'ils avaient faites au temps t_0 , sur leurs revenus et leurs consommations. Les individus interprètent une modification des contraintes macroéconomiques, qui se traduit par une réduction de leur bien-être, comme un changement dans les facteurs environnementaux, imputable aux comportements d'autres agents économiques. L'élasticité de la demande de changement social dépend donc des facteurs de l'environnement que les individus désirent modifier. Face à cette demande se trouvent des entrepreneurs dont le rôle est de fournir une position idéologique sur certains de ces facteurs. Ces entrepreneurs sont surtout des hommes politiques dont l'action est dirigée par le profit, que celui-ci soit économique ou social. Il faut comprendre par profit social, les satisfactions et le pouvoir attachés au statut social d'entrepreneur ou d'homme politique. L'entreprise à vocation sociale s'écarte de cette dernière théorie, en posant comme hypothèse que le comportement de l'entrepreneur répond à une norme morale d'amélioration du bien-être des personnes exclues. Il obtient simplement de son action la satisfaction morale d'avoir accompli son devoir, mais ne recherche pas à en profiter de manière à obtenir un avantage social ou monétaire. Des comportements différents seront perçus comme des déviations.

L'entreprise à vocation sociale est une réponse au phénomène d'exclusion sous la forme d'un bien social que l'on peut nommer insertion, entendue dans le sens de la participation à l'activité productive de la communauté. Pour réaliser cette insertion, elle met en œuvre deux moyens directs, la mise en situation de production ou d'activité, et l'acquisition de compétences ou d'une qualification transférable.

On doit à G.S. Becker (1964) la distinction entre qualification transférable et qualification spécifique. La première peut-être utilisée par d'autres entreprises que celle qui la fournit, la seconde ne peut-être utilisée que dans l'entreprise qui la procure. L'entreprise à vocation sociale est une entreprise d'hétéro-insertion par l'économique. En d'autres termes, elle est

une entreprise d'hétéro-insertion parce que l'entrepreneur définit l'organisation et la qualité de l'insertion pour les bénéficiaires. Elle est une entreprise d'insertion par l'économique, en plaçant les bénéficiaires directement sur un emploi. Le travail devient premier et conditionne la qualification. Pour les individus accueillis par l'entreprise à vocation sociale, il s'agit de la qualification sociale et du savoir-être, définis dans le premier chapitre.

Elle assure le droit à l'insertion, par la mise en situation de production des bénéficiaires, sous contrainte de deux dimensions : une dimension économique, elle est contrainte par l'équilibre budgétaire, et une dimension sociale, elle assure une certaine qualité de l'insertion aux bénéficiaires. L'insertion devient alors dans cette entreprise un bien collectif mixte. Elle est caractérisée par une quantité divisible et un niveau de qualité décidé par l'entrepreneur, la qualité étant reliée à la quantité par une fonction d'encombrement. Le niveau de qualité décroît donc quand la quantité augmente.

En fait, deux courants théoriques se sont déjà intéressés aux biens collectifs mixtes. Le premier a donné lieu à des développements sur la tarification, à la suite de J. Dupuit (1884) et H. Hotelling (1938). Le rôle économique de la tarification est alors de moduler la demande de façon à maintenir une bonne qualité de service tout autant que de financer la production de ce dernier. Les préférences des individus en matière de consommation sont alors orientées par la tarification. Celle-ci fournit en outre le financement de la production. Les préférences des individus sont alors prises en compte uniquement comme demandes de consommation. Le second développement théorique est celui des clubs, formulé en particulier par J.M. Buchanan (1965). Dans cette approche, au contraire, les préférences individuelles déterminent le niveau de contribution au bien collectif mixte. Par conséquent, le niveau d'exclusion dépend de la fonction d'encombrement, définie par les préférences individuelles.

L'entreprise à vocation sociale fait référence à ces deux courants

théoriques. Elle se rapproche des développements sur la tarification. En effet, l'entrepreneur, pour respecter l'équilibre budgétaire et le niveau de qualité qu'il a choisi, instaure une procédure de sélection à l'entrée qui agit comme une tarification. La sélection à l'entrée devient un moyen de moduler la demande. Pourtant, l'entreprise à vocation sociale s'éloigne de la tarification, car l'entrepreneur intègre dans ses préférences la satisfaction des préférences des personnes exclues, et se rapproche en cela de la théorie des clubs. Elle n'est cependant pas totalement un club, celui-ci est en effet proche de la coopérative ou de l'association volontaire. La distinction entre entreprise de secours mutuel et entreprise d'utilité publique nous aide à clarifier la différence par rapport au club. L'entreprise de secours mutuel est un club. L'entreprise à vocation sociale est une entreprise d'utilité publique. Elle est impulsée par un "entrepreneur social" qui décide du niveau de la qualité pour les bénéficiaires.

L'entreprise à vocation sociale a donc deux objectifs, accueillir des personnes en difficulté, et améliorer leur employabilité. Ces deux objectifs s'interprètent en termes de capacité d'accueil et de retour à l'emploi dans une autre entreprise. Pour les réaliser sous contrainte d'équilibre budgétaire et de maintien d'un niveau de qualité, elle a trois sources de financement possibles : une production qu'elle vendra sur le marché, des transferts volontaires qu'elle pourra obtenir et des subventions étatiques. On peut comprendre les relations financières grâce à la distinction faite par R. Musgrave (1959) entre trois types de dépenses publiques correspondant à trois fonctions de l'Etat. Chaque fonction ou bureau possède un critère préférentiel : l'efficacité économique pour le bureau de l'allocation, le bien-être pour le bureau de la redistribution et l'effet multiplicateur pour le bureau de la conjoncture. Le bureau de l'allocation intervient pour répondre aux besoins publics. Il s'agit de satisfaire les besoins collectifs et sociaux. Le bureau de la redistribution corrige la répartition des revenus, modifie la structure de la demande effective ; sa fonction est particulièrement reliée à l'égalité des chances, à l'assurance d'un minimum vital. Le bureau de la conjoncture sert à maintenir un niveau assez élevé d'utilisation des ressources et une stabilité

monétaire ; il joue essentiellement sur le niveau de la demande globale, la production et l'emploi.

L'entreprise à vocation sociale se concentre sur l'allocation du bien social et remplace à ce titre l'intervention étatique. Cependant, des relations sont nouées avec le gouvernement pour des questions d'équité. L'intervention étatique est notamment perçue comme un moyen de réduire la sélection à l'entrée. Dans cette partie, on se contente d'étudier la capacité d'accueil et le retour à l'emploi. On suppose que les dons et les subventions existent, mais la justification de leur existence n'est pas étudiée, la troisième partie s'intéressera plus précisément à cette question.

Cette seconde partie se décompose en deux chapitres. Le premier définit l'entreprise à vocation sociale, et présente une typologie de ces entreprises, ainsi que le champ d'intervention qu'elles se fixent, c'est-à-dire les deux objectifs d'insertion, que sont l'accueil sur des postes de travail des personnes exclues et le retour à l'emploi dans une entreprise classique. Après avoir délimité le concept d'entreprise à vocation sociale, le second chapitre s'intéresse à la capacité de réalisation des deux objectifs énoncés, ce que nous appellerons successivement la taille optimale et l'efficacité sociale.

L'analyse qui suit utilise notamment deux concepts qu'il convient de préciser dès maintenant. Il s'agit de l'accompagnement social et de l'efficacité sociale. Il faut entendre par efficacité sociale, le taux de placement dans l'emploi ou la formation, des bénéficiaires, à la sortie de l'entreprise à vocation sociale. L'analyse considère donc l'efficacité de l'entreprise à vocation sociale du point de vue des bénéficiaires et donc du point de vue de l'utilité individuelle. Il aurait été tout à fait possible de concevoir d'autres critères d'efficacité comme la cohésion sociale qu'elle procure, la diminution des coûts de formation pour les entreprises, etc. Cependant, si elle se concentre sur un seul angle, et n'exclut pas de ce fait des analyses complémentaires, cette démarche est adoptée pour établir dans quelle mesure ce type de structure peut satisfaire les préférences

individuelles. Il faut entendre par accompagnement social, l'ensemble des actions et des dispositifs mis en place dans ou en dehors, mais par les entreprises à vocation sociale pour que l'individu passe d'une situation sociale (l'exclusion) à une autre (l'emploi). Cet accompagnement comprend par exemple le suivi social, c'est-à-dire l'aide fournie pour résoudre des problèmes sociaux comme les difficultés familiales, de logement, etc., et qui peuvent perturber l'individu dans sa recherche d'emploi, mais aussi l'encadrement dans le travail, la formation, le démarchage d'emplois disponibles et l'accompagnement dans ces emplois, avec par exemple, l'accord de l'entreprise qui embauche pour qu'une fonction de tutorat soit mise en place et qu'un suivi de l'évolution de l'individu placé soit effectué, conjointement par l'entreprise qui embauche et l'entreprise à vocation sociale, etc.

CHAPITRE III : L'OFFRE DE PROTECTION SOCIALE

La demande spécifique de protection sociale des individus durablement exclus de l'emploi, engendre une offre sous la forme d'entreprises à vocation sociale. Ces entreprises sont apparues pour répondre à la demande laissée insatisfaite par le marché et les pouvoirs publics. La forme prise par ces entreprises est particulière. Elles sont initiées par des entrepreneurs qui interviennent dans le champ social. Elles fournissent aux bénéficiaires une qualification et répondent aux besoins tels qu'ils sont exprimés dans la conception lexicographique. On peut nommer ces entrepreneurs des entrepreneurs sociaux. Ils mettent donc à la disposition de bénéficiaires une structure pour leur insertion. De ce fait, les entreprises à vocation sociale sont des entreprises d'hétéro-insertion.

Elles répondent à la situation d'exclusion de l'emploi, mais prennent pour cela des formes variées, chacune correspondant à une logique d'intervention différente. Elles fournissent en commun une même démarche qui procure un substitut à la formation dans les stages pour une partie de la population. Cette nouvelle logique commune relève de l'insertion par l'économique. Dans cette acception de l'insertion, la situation de travail est première et conditionne l'acquisition d'une qualification. Pour des personnes très peu qualifiées, la nouvelle démarche d'insertion déplace l'objet de son intervention du savoir-faire vers le savoir-être ; Ou plus exactement ces deux dimensions sont conçues comme complémentaires à côté de la productivité de l'individu.

La première section après avoir retracé à grands traits la position des organismes comme l'entreprise à vocation sociale vis-à-vis de l'Etat, donne une typologie des entreprises retenues et observe la liaison entre exclusion et apparition des différentes formes que prennent ces entreprises. La seconde section se consacre à une définition plus précise de l'entreprise

à vocation sociale. Elle s'attache en particulier à distinguer les organismes de secours mutuel et les organismes d'utilité publique. Les premiers représentent un regroupement de plusieurs associés, un club ou une coopérative. Les seconds naissent de l'initiative d'une personne autre que les bénéficiaires, un entrepreneur social. On examinera ensuite, dans le détail, chacun des cas retenus dans la typologie. Enfin, la démarche d'insertion mise en œuvre est étudiée dans la troisième section.

SECTION 1 : L'ENTREPRISE A VOCATION SOCIALE: UN ORGANISME SANS BUT LUCRATIF PARTICULIER

L'entreprise à vocation sociale naît de l'interaction de la demande de protection sociale et de l'offre de protection sociale. L'entrepreneur social crée cette structure pour répondre à une nouvelle demande due à l'évolution de l'exclusion, et à l'incapacité du marché et des pouvoirs publics à y répondre, notamment l'incapacité du dispositif de formation à répondre aux préférences des individus. La forme associative n'apparaît alors pas surprenante. Les organismes sans buts lucratifs comblent les failles laissées par le marché et l'Etat (B. Gui 1987). Les entreprises à vocation sociale prennent trois formes principales, à savoir, la régie de quartier, l'entreprise d'insertion, et l'association intermédiaire. Elles sont toutes les trois des réponses spécifiques au phénomène d'exclusion.

11-Le rôle des organismes sans but lucratif

Les organismes sans but lucratif dont fait partie l'entreprise à vocation sociale sont-ils des réponses aux failles du marché que le gouvernement n'a pu combler, ou au contraire représentent-ils le mode de transfert premier, privilégié par les individus qui les effectuent ?

L'existence de biens collectifs et de biens de charité ou de bienfaisance est susceptible d'expliquer le recours aux organismes sans but lucratif. Ces biens peuvent être examinés en termes de rivalité,

d'excluabilité et d'asymétrie de l'information. Dans bien des cas le gouvernement ne répond qu'imparfaitement aux failles du marché. Il s'agit alors d'une inadéquation des politiques gouvernementales par rapport aux préférences individuelles que l'on nomme faille du gouvernement. Le degré d'excluabilité des biens dépend du coût de l'exclusion, le degré de rivalité est lui, lié principalement à la fonction d'encombrement qui affecte la qualité de la provision du bien.

Deux catégories de biens peuvent potentiellement être fournies plus avantageusement par des organismes sans but lucratif ou par les demandeurs eux-mêmes. La première catégorie concerne les "trust goods". Pour ces biens, il est difficile d'en connaître la qualité exacte lorsqu'ils sont fournis par des entreprises traditionnelles. La seconde catégorie est celle des biens collectifs (A. Ben-ner et T. Van Hoomissen 1991).

Les "trust goods" sont définis comme des biens pour lesquels il y a asymétrie de l'information au désavantage du demandeur. En présence d'asymétrie de l'information, les demandeurs peuvent suspecter les entreprises traditionnelles de ne pas respecter le niveau de la qualité ou de la quantité, dans le but de faire plus de profit. Aussi, pour ce type de biens des organisations spécifiques sont très appréciées des demandeurs. Elles adoptent généralement un statut précisant que le profit n'est pas la motivation principale. Les demandeurs regardent favorablement les organismes sans but lucratif, même si une suspicion peut subsister. En effet, le statut d'organisme sans but lucratif indique seulement que l'organisation ne distribue pas directement les profits. Mais l'entrepreneur peut poursuivre ses propres fins ou préférences vis-à-vis de la production de l'organisation. Une forme d'organisation qui présente un intérêt tout particulier est alors celle créée et contrôlée par les demandeurs. Si la consommation du bien par une personne n'entraîne pas une diminution de la consommation de ce bien pour une autre personne, alors ceux qui n'exercent aucun contrôle consomment une unité de même qualité que ceux qui ont le contrôle de l'organisation. Au contraire, si la consommation du bien par une personne réduit la consommation d'autres personnes, les

individus qui contrôlent l'organisme peuvent exploiter les autres en leur fournissant une combinaison qualité-quantité-prix inférieure à celle qu'ils consomment eux-mêmes. Elle se rapproche ainsi des entreprises dont le but est le profit.

Une illustration peut être faite à partir des crèches. Les parents demandeurs de crèches peuvent difficilement évaluer la qualité des différents centres. Ceux dont le statut juridique n'exclut pas la recherche de gains peuvent annoncer fournir une plus haute qualité qu'ils ne le font réellement. Les parents peuvent cependant utiliser des signaux tels que la réputation ou la supervision par le gouvernement. Si les signaux ne sont pas fiables, ils choisiront une crèche parentale. Dans cette dernière, le contrôle de l'organisation est effectué par d'autres parents qui y mettent également leurs enfants. Le statut de but non lucratif indique le manque d'intérêt financier qui aurait pu s'exercer aux dépens de la qualité. La solution consiste donc en un regroupement de parents pour la création d'une crèche parentale. Dans ce cas, le contrôle des parents sur l'ensemble de leurs associés n'a pas à être soutenu du fait de la nonrivalité de la consommation du bien. Cette illustration mérite d'être nuancée. En effet, lors de la garde des enfants, le parent chargé de celle-ci peut s'occuper de façon privilégiée de son enfant au détriment des autres. Une telle attitude peut être généralisée à chaque parent.

Les biens collectifs purs présentent une caractéristique singulière. Personne ne peut être exclu de leur consommation. Les entreprises traditionnelles ne fournissent pas adéquatement ces biens, car elles ne peuvent forcer à payer ceux qui adopteraient un comportement de passager clandestin. Autrement dit, ceux qui consommeraient le bien et ne participeraient pas au financement. Pour certains biens, on peut exclure une personne de la consommation. Par contre la consommation du bien par une personne non exclue ne réduit pas la consommation d'une autre, elle aussi non exclue. Dès lors certains demandeurs risquent d'être rationnés. Soit une communauté avec deux types de demandeurs, ceux qui ne sont pas

prêts à payer un prix élevé, au nombre de L et ceux qui sont prêts à payer un prix élevé, au nombre de H. On suppose que H est petit par rapport à L et que le coût de production C est élevé. Le prix est P et la quantité produite Q. Augmenter Q d'une unité sans modification du prix accroîtra le revenu de la firme seulement par $H \cdot P$ si les demandeurs L sont déjà satisfaits. Si H est très petit et C assez élevé, cela peut réduire le profit. Augmenter P réduit la quantité consommée par L et augmente celle consommée par H. Le profit sera réduit si L est beaucoup plus grand que H. En d'autres termes, il est profitable à la firme de rationner les demandeurs H.

Les failles du marché procurent des possibilités d'actions pour le gouvernement. Les agences gouvernementales déterminent le niveau de service en fonction de critères, qui se différencient de ceux des entreprises traditionnelles. Cependant, le résultat n'est pas forcément très éloigné de celui atteint par les entreprises. Comme une entreprise à but lucratif peut concevoir de cibler la demande moyenne, le gouvernement peut trouver efficace politiquement de répondre à l'électeur médian et instaurer des taxes et services qui laisseront insatisfaits certains demandeurs. A.H. Meltzer et S.F. Richard (1981) ont mis en évidence que l'électeur médian par sa position dans l'échelle des productivités et des revenus, décide de l'ampleur de la redistribution. Si l'individu n'a pas d'illusion fiscale, il est conscient que les transferts doivent être payés par l'impôt ; Si le revenu d'activité est lié à la productivité individuelle, et si l'offre de travail dépend du revenu d'activité (et en sens inverse des transferts dont l'individu bénéficie), alors la position de l'électeur médian dans l'échelle des productivités détermine, sous contrainte d'équilibre budgétaire de l'Etat, la taille de la redistribution. Plus la productivité de l'électeur médian est élevée moins la redistribution sera grande. Le volume des transferts et le taux d'imposition diminuent au fur et à mesure que la productivité de l'électeur médian augmente et se rapproche de la productivité moyenne. Quand elle est égale à celle-ci, il n'est plus optimal pour cet électeur médian de préférer des transferts et ceux-ci sont égaux à zéro.

Deux conceptions s'affrontent au sujet de la place occupée dans l'économie par les organismes sans but lucratif. La première dont on vient d'exposer les idées, précise qu'ils répondent aux failles du marché et du gouvernement. La seconde s'oppose à cette vision. Elle stipule que le secteur représenté par ces organismes est en fait le mode préféré d'allocation des biens collectifs (L.M. Salamon 1987). L'argument central de cette approche est la création d'un sens de l'obligation sociale de telle sorte qu'il requiert de supporter l'action collective. Les biens collectifs sont mieux réalisés sur la base de la participation volontaire sans sacrifier la liberté de choix de chacun. L'action gouvernementale est alors résiduelle, intervenant pour combler les défaillances des organismes de ce secteur. Elles sont représentées par quatre formes d'insuffisance. La première est son incapacité à générer suffisamment de ressources pour assurer les biens et services demandés par les individus. Cette première faille ou insuffisance philanthropique est liée au comportement de passager clandestin. La seconde ou clientélisme philanthropique indique que les organismes se focalisent sur des groupes ou sous-groupes de population. Les risques d'une insatisfaction, voire d'une mise à l'écart, de certains groupes exigent l'intervention de l'Etat. La troisième, le paternalisme philanthropique, conçoit que les individus qui contrôlent l'organisme (les riches ou les insérés) décident de la production collective pour l'ensemble de la population ou d'un autre groupe (les pauvres ou les exclus). Enfin, la quatrième faille est l'amateurisme philanthropique. Elle provient du manque d'incitation pécuniaire que les organismes émettent. Les gains offerts par ces organismes sont peu attrayants pour des professionnels. En situation de concurrence ils n'attireront donc que des personnes de compétence médiocre.

Si ces organismes agissent pour combler les failles laissées par l'Etat, il paraît difficile de justifier des relations entre celui-ci et ceux-ci. Si au contraire ils représentent le mode privilégié d'allocation des biens collectifs, on comprend aisément que l'Etat puisse intervenir pour réduire leurs défaillances. En fait, il est possible dans les deux cas de comprendre ces relations si on prend pour référence les trois bureaux définis par R.

Musgrave (1959). L'allocation revient aux organismes philanthropiques alors que la distribution revient à l'Etat. La complémentarité entre les deux est un moyen de réaliser une plus grande efficacité en remplaçant par exemple la gestion bureaucratique des services de l'Etat (W.J. Niskanen 1975) par la concurrence de ces organismes.

L'entreprise à vocation sociale est une forme particulière de réponse aux défaillances du gouvernement et des entreprises sur le marché du travail, plus précisément, à la demande d'insertion par l'activité. En effet, une partie de la population n'arrive pas à concrétiser par le marché, le droit formel au travail en liberté réelle de travailler. Face à cette situation, le gouvernement a entrepris des formes de réponses. Il a mis en place, en particulier, un ensemble de stages de formation et de qualification. Ces stages ne répondent qu'imparfaitement à la demande des personnes exclues. Elles expriment avant tout une demande d'activité. De ce fait ont été créées des entreprises à vocation sociale. Cependant, l'évolution de ces entreprises a exigé une intervention étatique pour les soutenir financièrement. Le bureau de la redistribution est donc en relation avec elles.

12-typologie des entreprises à vocation sociale

Les entreprises à vocation sociale sont des structures d'insertion par l'économique. Elles sont mixtes en ce sens qu'elles concilient le social et l'économique. Elles sont économiques en proposant des biens et services commercialisés aux conditions du marché, nécessairement attentives à la satisfaction de la demande et à la notion de rapport qualité/prix, veillant à la bonne gestion de l'activité productive. Elles sont sociales en s'appliquant à fournir un accès au travail salarié à des personnes en difficulté, mais également en les accompagnant tout au long du parcours d'insertion, c'est-à-dire en proposant des actions d'accompagnement social telles que l'aide à la résolution de difficultés familiales et de logement, l'encadrement dans le travail, etc.

Un classement par catégories des formes que peut prendre

l'entreprise à vocation sociale vient compléter la définition. Trois catégories sont définies avec le rapport C. Alphantery (1990).

.L'association intermédiaire qui est une association loi 1901 qui met ses salariés, recrutés dans le cadre de contrats à durée déterminée, à disposition de tiers utilisateurs.

.L'entreprise d'insertion qui est une entreprise à part entière qui se situe dans le secteur concurrentiel.

.La régie de quartier, située dans les zones sensibles, elle se fixe pour objectif de rétablir les flux entre les quartiers et les villes d'un point de vue économique, social et "démocratique". La requalification du quartier s'appuie sur une redynamisation et une requalification des habitants où l'insertion par l'économie jouera un rôle important.

Leurs statuts juridiques et administratifs sont variés. Elles sont constituées majoritairement en association loi 1901, mais parfois en SARL ou en SCOP, et très rarement en SA. Le regroupement national des associations du secteur sanitaire et social situe clairement les associations ayant une activité économique dans le champ des entreprises à condition qu'elles opèrent une distinction claire entre projet associatif et activités économiques de l'association, en indiquant les droits et obligations appropriés pour chaque aspect de la personnalité duale (UNIOPSS 1987).

tableau 3.1

Statuts des entreprises d'insertion

Statuts	Pourcentages
.associations loi 1901	83,87%
.SARL	8,87%
.SA	2,42%
.SCOP	0,81%
.association plus SARL	3,00%
.association plus SCOP	0,81%

Source : CNEI 1990

Pour les entreprises d'insertion (tableau 3.1) ayant pris le statut de

Encadré 1

Les principaux textes législatifs

Pour les entreprises d'insertion

- .Circulaire de septembre 1979 DAS 44, CAVA 1979
- .Circulaire du 24 avril 1985 (programme expérimental de soutien aux Entreprises Intermédiaires)
- .Circulaire du 15 juillet 1985 DAS n°85/13
- .Circulaire du 26 septembre 1986 (suppression du soutien aux Entreprises Intermédiaires)
- .Circulaire du 20 avril 1988 DAS n°98/27
- .Arrêté du 18 août 1988
- . Circulaire du 31 mars 1989 DAS 89/07 (soutien de l'Etat aux Entreprises d'Insertion)
- .Circulaire du 27 mars 1990 DE 90/16

Pour les associations intermédiaires

- .Loi du 27 janvier 1987
- .Circulaire du 3 mai 1987
- . Décret n°87303 du 30 avril 1987
- .Loi n°89905 du 19 décembre 1989
- .Circulaire n°9028 du 28 mai 1990
- .Décret n°90418 du 16 mai 1990

Pour les régies de quartier

La première régie de quartier a été créée en 1980 à Roubaix, mais les textes législatifs n'ont pas officialisé la démarche. Elles prennent la forme d'association loi 1901. Le texte de référence est la Charte du Comité National des Régies de Quartier (annexe 3).

SCOP, SARL ou SA, elles l'ont bien souvent adopté pour des raisons de crédibilité économique mais dépendent généralement d'une association mère du type loi 1901. Ainsi, les catégories association plus SARL ou association plus SCOP sont des entreprises d'insertion créées au départ sous forme d'association à laquelle a été rajoutée une structure de type SARL ou SCOP. En fait, seules les entreprises d'insertion ont plusieurs types de statut juridique, les régies de quartier prenant généralement la forme d'association ainsi que les associations intermédiaires.

13- corrélation entre exclusion et création de ces entreprises

Deux indices permettent de dire que ces entreprises ont été créées en réaction à une demande de protection sociale nouvelle. La période d'apparition de ces entreprises correspond avec l'accentuation du chômage de longue durée et le prolongement de l'exclusion du marché du travail. La répartition géographique des créations correspond à la répartition du chômage et de l'exclusion.

L'apparition de ces premières structures s'est faite avec la montée du chômage de longue durée. Leur développement s'effectue avec la diversification des populations touchées par l'exclusion au milieu des années quatre-vingt.

La loi du 19 novembre 1974 et une circulaire du 15 juin 1976 prévoient la création de structures de travail protégées, mais c'est à partir de 1979 que la circulaire 44 du ministère de la santé et de la sécurité sociale fournit un cadre légal pour les initiatives d'insertion par l'économique et officialise l'aide de l'Etat aux activités économiques dans le travail social. Elle préconise des Centres d'Adaptation à la vie active (CAVA) destinés à faciliter la réinsertion sociale des personnes menacées d'inadaptation. La circulaire différencie les "handicapés sociaux" des handicapés physiques, sensoriels ou mentaux, pensionnés par la loi du 30 juin 1975. Les centres destinés à ces handicapés sociaux ne peuvent être confondus avec les centres d'aide par le travail (CAT) réservés aux autres

handicapés. Dans les structures aidées par la circulaire 44, l'activité productive n'est plus considérée en soi comme thérapeutique par son seul caractère occupationnel. Contrairement à ce qui se passe pour les handicapés qui, eux, reçoivent une pension, la rémunération est ici un gage d'autonomie. Ces expériences sont essentiellement le fait des centres d'hébergement et de réadaptation sociale et des clubs de prévention et associations.

Il faudra attendre entre 1984 et 1985 pour voir se produire un réel mouvement. Les limites repérées dans les stages de formation ont d'ailleurs largement contribué à la transformation de la notion d'insertion. Celle-ci devient un itinéraire où la situation réelle de travail est première et conditionne la qualification et la formation. L'immersion dans le monde du travail précède la formation qui doit compléter les acquis obtenus sur le poste de travail et aider à résoudre les questions qui s'y posent.

Les structures diverses qui forment l'entreprise à vocation sociale apparaissent donc dans la période où le chômage de longue durée s'intensifie et commence à toucher une population diversifiée. La première régie de quartier naît à Roubaix en 1980, mais il faudra attendre 1985 pour observer un démarrage de ces structures dans d'autres quartiers à Meaux, Marseille et Besançon, et 1988 pour que se crée à l'initiative de régies existantes le Comité National de Liaison des Régies de Quartier (CNLRQ). En Janvier 1991 cet organisme dépose la marque Régie de Quartier qui vise essentiellement à qualifier la triple démarche économique, sociale et communautaire.

Pour les entreprises d'insertion, une circulaire du 24 avril 1985 met en place un programme expérimental de soutien aux entreprises d'insertion qui s'appellent à l'époque entreprises intermédiaires. L'entreprise intermédiaire a une double nature. Elle est une véritable entreprise créant des emplois durables et produisant des biens et services aux conditions du marché, mais assurant dans le même temps une fonction d'insertion des jeunes exclus de l'emploi. Le programme des entreprises intermédiaires est

supprimé par une circulaire du 26 septembre 1986 et est rétabli fin 1988. Le 23 mars 1988 est constitué le Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI) qui institue le vocable d'entreprises d'insertion en remplacement d'entreprises intermédiaires. Ciblées essentiellement sur une population jeune au départ, ces structures ont évolué avec l'évolution des populations exclues.

Les associations intermédiaires ont été instituées par la loi du 27 janvier 1987 et le décret du 30 avril 1987. La Coordination des Associations d'aide aux Chômeurs par l'Emploi (COORACE) créée en octobre 1985 est associée à l'élaboration du dispositif des associations intermédiaires. En 1988 les associations intermédiaires connaissent une période d'incertitudes. En effet, les entreprises intermédiaires reconnues en 1984 par le gouvernement de l'époque ont été mises en sommeil par le gouvernement suivant, les associations intermédiaires sont alors considérées comme des structures concurrentes. Néanmoins ce type de structure ne sera pas abandonné.

En 1991 par la loi du 3 janvier qui crée le Conseil National de l'Insertion par l'Activité Economique (CNAEI), la démarche est intégralement reconnue et la diversité des structures admise. Ces entreprises à vocation sociale ont donc été créées, en réponse à une nouvelle situation d'exclusion massive de populations du marché du travail.

Un autre élément susceptible d'éclairer la liaison entre ces créations et l'exclusion du marché du travail de populations de plus en plus nombreuses est la répartition géographique de ces entreprises. La répartition géographique de l'implantation des entreprises à vocation sociale (tableau 3.2) permet d'affirmer qu'elles se situent dans des lieux où les populations semblent particulièrement touchées par l'exclusion professionnelle et sociale. Ainsi par exemple, le Nord pas de Calais où se concentre un fort chômage a vu l'implantation de nombreuses entreprises à vocation sociale. Mais une autre variable constitutive des implantations semble être la densité de population habitant dans de grandes

agglomérations .

tableau 3.2

Répartition géographique des entreprises à vocation sociale

Régions	associations (1) intermédiaires		entreprises (1) d'insertion		régies de quartier (2)	
	nombre	%	nombre	%	nombre	%
Ile de France	73	8,1	36	11,9	13	23,6
Champagne-Ardenne	16	1,8	9	3,0	--	--
Picardie	38	4,2	9	3,0	2	3,6
Haute Normandie	30	3,3	12	4,0	2	3,6
Centre	53	5,9	10	3,3	4	7,3
Basse Normandie	35	3,9	4	1,3	--	--
Bourgogne	18	2,0	15	5,0	--	--
Nord-pas de Calais	75	8,3	13	4,3	5	9,1
Lorraine	34	3,8	13	4,3	4	7,3
Alsace	24	2,7	16	5,3	4	7,3
Franche Comté	23	2,6	7	2,3	2	3,6
Pays de la Loire	82	9,1	16	5,3	3	5,5
Bretagne	47	5,2	11	3,6	--	--
Poitou-Charentes	41	4,6	10	3,3	2	3,6
Aquitaine	56	6,2	18	5,9	1	1,8
Midi-Pyrénées	40	4,4	22	7,3	1	1,8
Limousin	13	1,4	5	1,7	--	--
Rhône-Alpes	78	8,7	38	12,6	4	7,3
Auvergne	33	3,7	6	2,0	--	--
Languedoc-Roussillon	43	4,8	12	4,0	1	1,8
Provence-Côte d'Azur	41	4,6	19	6,3	6	11,0
Corse	2	0,2	1	0,3	--	--
D.O.M.	5	0,5	--	--	1	1,8
Total	900	100	302	100	55	100

Source : (1) SES avril 1991, (2) CNLRQ juillet 1992

Ainsi la région Languedoc Roussillon avec un fort taux de chômage mais un faible pourcentage de population habitant dans de

grandes agglomérations connaît une faible implantation de ces entreprises, au contraire de l'Ile de France. Le fait que les deux déterminants soient importants tient probablement à la démarche même des régies de quartier, aux secteurs d'activité des entreprises d'insertion et des associations intermédiaires, à l'égard des débouchés nécessaires.

Le développement de ces entreprises s'est fait relativement rapidement et on peut compter une soixantaine de régies de quartier, plus de 950 associations intermédiaires, et plus de 500 entreprises d'insertion (tableau 3.3). Ces entreprises représentent un nombre de postes d'insertion non négligeable. D'après le ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (1992), le nombre de bénéficiaires de contrats d'insertion dans les entreprises d'insertion sont de 13732 cumulés fin 1992, les associations intermédiaires auraient contribué à 8320 équivalents temps plein pour un nombre de personnes mises à disposition de 367 911 représentant 16 873 000 heures de travail réalisées en 1991, les régies de quartier, elles, emploieraient mensuellement en équivalent temps plein 1500 personnes.

tableau 3.3
Nombres d'entreprises à vocation sociale

Formes	Années							
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Régies de quartier (1) 1		-	3	6	9	22	41	60*
Associations (2)								
intermédiaires	-	-	225	628	816	849	910	960
Entreprises (2)								
d'insertion	-	-	-	-	-	279	356	511

Sources : (1) CNLRQ 1992, (2) Ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle 1993, *estimation CNLRQ décembre 1992

La corrélation entre l'exclusion et les créations de ces entreprises indique clairement que le but est de fournir aux personnes durablement

exclues une période dans un processus qui vise à la réhabilitation de la participation à la communauté, de l'estime de soi et du sentiment d'utilité qui découle de l'activité. Il reste alors à donner une définition plus précise de ces entreprises et à étudier chaque cas de la typologie.

SECTION 2 : DEFINITION ET FORMES EMPIRIQUES DE L'ENTREPRISE A VOCATION SOCIALE

On a, dans la première section, assimilé les entreprises à vocation sociale aux organismes sans but lucratif. Or, plusieurs formes d'organismes sans but lucratif existent. Les demandeurs peuvent créer leur propre organisation, on parlera dans ce cas d'organismes de secours mutuel. Mais ils peuvent aussi adhérer à un organisme dirigé par un entrepreneur qui se situe sur le champ social. Il s'agira d'organismes d'utilité publique. L'entreprise à vocation sociale est une entreprise d'utilité publique. Néanmoins, elle prend au moins trois formes, retenues dans la typologie, qui seront examinées.

21-définition de l'entreprise à vocation sociale

On appelle entreprise à vocation sociale une partie des organismes dont la vocation est de répondre à l'exclusion du marché du travail et à l'incapacité du gouvernement à la réduire. Ces organismes se différencient en organismes de secours mutuel et organismes d'utilité publique. Le système de redistribution qui en est à la base apparaît comme différent.

a) définition

L'entreprise à vocation sociale est avant tout une entreprise d'économie sociale. La distinction essentielle à opérer se situe entre les entreprises à vocation marchande et concurrentielle au service de leurs

associés, et les entreprises à vocation sociale qui sont au service de tiers (F.Soulage 1987). Cette distinction est équivalente à ce que l'on retrouve plus souvent dans la littérature sous la distinction entre organisations de bénéfice ou secours mutuel (par exemple les coopératives) et les entreprises d'utilité publique (B. Gui 1987).

Les entreprises à vocation sociale distinguent et rassemblent en leur sein deux fonctions. D'une part, elles fournissent des prestations à la collectivité et aux individus, par exemple l'accueil d'handicapés, l'accueil de délinquants, les soins à domicile des personnes âgées, la restauration à domicile, etc. ; d'autre part, elles ont une activité de production de biens et services marchands dans des conditions identiques à celles d'une entreprise non sociale (F. Soulage 1987).

Dans la conception développée ici, l'entreprise à vocation sociale a bien deux vocations d'où cette terminologie. Sa vocation sociale est de fournir un bien ou service collectif, dans ce cas précis une activité, à des bénéficiaires : les personnes durablement exclues de l'emploi. Ce bien ou service collectif sera financé en partie par des aides gouvernementales ou des dons, mais également par une production commerciale. Sa vocation d'entreprise trouve son origine, pour une part dans cette particularité de production commerciale qui sera réalisée par les personnes accueillies dans l'entreprise, et pour une autre part, parce qu'elle instaure une organisation et des conditions de travail qui se veulent proches de celles des entreprises concurrentielles. Elle fournit en plus une qualification transférable, c'est-à-dire une qualification que d'autres entreprises pourront utiliser. Cette qualification est surtout sociale, elle se focalise beaucoup plus sur le savoir-être que sur le savoir-faire. Ainsi, la qualification transférable s'apparente à un bien collectif pour l'ensemble des entreprises. Elles cherchent donc à améliorer la position des individus dans la concurrence pour l'emploi.

L'entreprise à vocation sociale peut produire des biens et services

commercialisés répondant à des besoins sociaux, par exemple l'aide aux personnes âgées, les soins à domicile, pour une faible contrepartie monétaire. Elle permet alors un surplus du consommateur important qui se définit comme la somme d'argent qu'un individu est prêt à payer au-delà du prix effectif pour se procurer une quantité donnée d'un produit, plutôt que de s'en passer. Le caractère social de l'entreprise dans notre analyse ne provient pas de ce surplus mais est extrait de la production interne qui est ici le travail et dont les bénéficiaires sont les membres producteurs des biens et services commercialisés.

Il faut alors éviter la confusion entre les entreprises d'utilité publique et les entreprises de secours mutuel. La différence réside dans le fait que les bénéficiaires internes à l'entreprise sont des associés dans le cas des entreprises de secours mutuel et sont considérés comme des tierces personnes dans le cas des entreprises d'utilité publique. En d'autres termes, les bénéficiaires et les personnes qui contrôlent l'organisation sont les mêmes dans les formes de secours mutuel, alors qu'il s'agit de deux catégories différentes dans le cas d'entreprises d'utilité publique. Les entreprises à vocation sociale sont donc des entreprises d'intérêt ou d'utilité publique.

Pour reprendre S. Passaris (1989), le véritable produit de ces entreprises n'est pas celui qui est directement commercialisé, mais un produit "indirect". Le véritable produit de l'entreprise n'est pas celui qu'elle vend sur le marché, mais le travail qui permet la production. Pour cet auteur, ces entreprises ont la double dimension économique et sociale, rendent des services collectifs aux individus extérieurs et intérieurs. Elles ouvrent la possibilité d'humaniser et de socialiser de nombreux espaces de services collectifs en faisant jouer les solidarités à travers les multiples conjugaisons d'économie informelle et formelle.

En fait l'essentiel de la distinction repose sur deux critères :

- .Les bénéficiaires sont-ils internes ou externes à l'entreprise ?
- .Le pouvoir et le contrôle de l'organisation sont exercés par des

associés ou par un entrepreneur indépendant des bénéficiaires ?

Les entreprises sur lesquelles l'intérêt sera porté sont celles dont les bénéficiaires sont internes et où ceux-ci sont écartés du contrôle de l'entreprise.

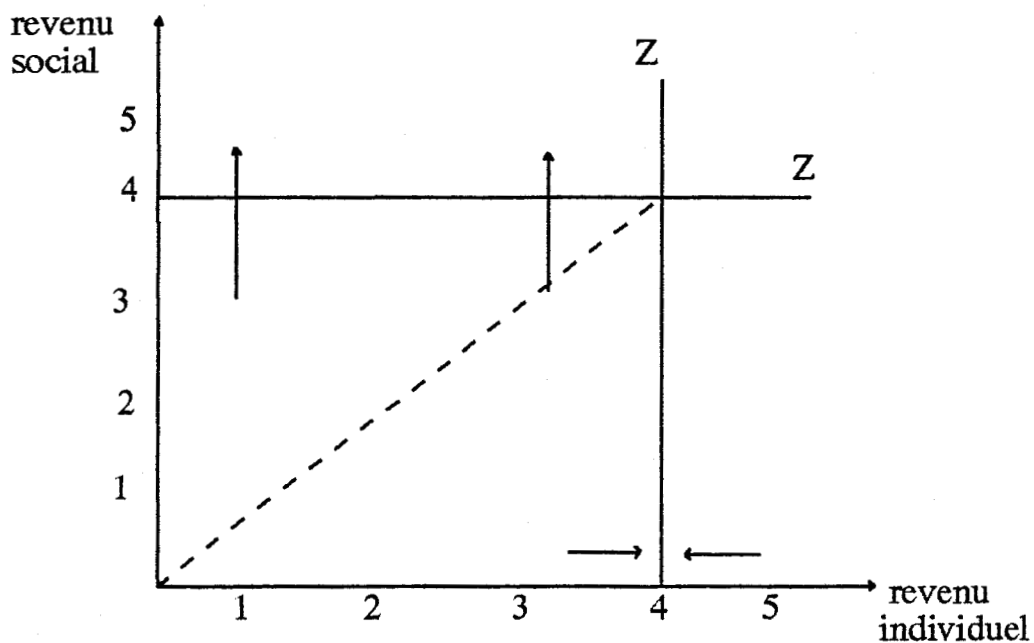
Seront considérées, les entreprises à vocation sociale ayant pour but de remettre dans le circuit de l'emploi des jeunes sans qualification, des chômeurs de longue durée ou des bénéficiaires du RMI, en fait toute personne désirant une activité et étant durablement exclue du marché du travail. Pour ce faire, elles devront exercer une activité économique et commerciale qui servira de support d'insertion et de financement. Ces entreprises devront répondre au double critère précédemment énoncé.

En fait, l'observation, dans la réalité, de cette distinction entre les entreprises de secours mutuel et les entreprises d'utilité publique n'est pas toujours aisée. Les deux fonctions peuvent coïncider. Les coopératives qui embauchent des personnes en difficulté en sont un exemple. Les coopératives prennent en générale la forme de SCOP (société coopérative de production). Elles sont des entreprises comme les autres parce qu'elles sont soumises aux lois du système économique de marché. Elles sont différentes parce qu'elles donnent la priorité au travail et aux travailleurs de l'entreprise au détriment du capital (F. Boursier 1984). On comprend alors l'intérêt social de ces entreprises et leur capacité d'accueil des personnes défavorisées. On peut alors faire appel au ratio d'intérêt public défini par B.A. Weisbrod (1978) comme le rapport entre le bénéfice procuré par les individus extérieurs à l'organisation ou qui ne contrôlent pas l'organisation et le bénéfice total. La procédure de redistribution aide également à la clarification entre les deux formes représentées par l'organisme de secours mutuel et l'organisation d'utilité publique. En prenant ces deux modes de redistribution, il devient possible d'observer la démarche des entreprises à vocation sociale.

b) les modes de redistribution

Le mode de redistribution peut être éclairé à l'aide d'un schéma de redistribution des revenus. Une différence de redistribution peut s'observer entre une modalité redistributive du type revenu social où plusieurs individus mettent en commun leurs dotations* et une redistribution ciblée sur une partie de la population par le biais de transferts individuels. Dans le premier cas une redistribution s'effectue pour tous les individus sans nécessairement que ceux-ci soient en situation de pauvreté. Dans le second cas la redistribution est effectuée de l'individu riche vers l'individu pauvre. Cette dernière solution nécessite de cibler la catégorie à laquelle il est souhaitable de transférer. La figure 3.1 décrit ces deux modes de redistribution.

figure 3.1
Mode de redistribution



Si Z est la ligne d'exclusion, la partie verticale représente un transfert sous forme de revenu social. En d'autres termes l'ensemble des individus allant de 1 à 5 verront leur revenu augmenter par le biais d'un

*Il ne s'agit donc pas du même concept que celui utilisé par G.Becker.

partage ou d'une mise en commun des revenus. La partie horizontale représente une redistribution par rapport au revenu individuel. Il s'agit ici, d'un transfert effectué par l'individu 5 vers l'individu dont la position est 3. L'intervention de l'Etat à partir d'une fonction sociale de bien-être fournit un revenu social à l'individu.

Les formes d'organisations de secours mutuel ou d'utilité publique reproduisent ces deux modes différents d'allocation. En effet, les organismes de secours mutuel sont formés par les individus exclus ou dont la demande reste insatisfaite. Ces individus mettent en commun à cette occasion leurs ressources pour créer une organisation qui leur permettra de s'auto-intégrer ou d'auto-satisfaire leur demande. Pour les organisations d'utilité publique, une intervention extérieure aux bénéficiaires permet le transfert de ressources de cette première vers ceux-ci.

Néanmoins ces situations extrêmes si elles permettent d'apprécier une divergence entre les deux formes doivent être nuancées dans le cadre des organismes sans but lucratif. Des positions intermédiaires sont observables principalement en liaison avec la capacité à être autonome financièrement. Les coopératives et les entreprises à vocation sociale ont comme source de financement privilégiée la production commercialisée. Il est très probable qu'une coopérative obtienne une autonomie financière de cent pour cent par la vente de produits. Le revenu distribué aux associés constitue un revenu social. En effet, les associés ont réuni leur capacité productive individuelle pour obtenir un revenu collectif à redistribuer entre tous. Cette redistribution ne se fera pas automatiquement en fonction de la contribution de chacun. Si l'entreprise à vocation sociale, telle que nous l'avons définie, obtient une autonomie financière de cent pour cent par la vente des produits commercialisés au prix du marché, elle s'approche de ce fait d'une redistribution par revenus individuels, néanmoins, si son autonomie financière n'est pas totale, elle reçoit des subsides de l'Etat et profite d'une redistribution sociale. De plus, certaines coopératives qui limitent la rémunération du capital ou le niveau des salaires dans le but d'accueillir des personnes en difficulté, durablement exclues de l'emploi, combinent de ce fait les deux formes de redistribution.

Une autre question intervient par rapport au mode de redistribution. Il s'agit de l'efficacité de la redistribution par rapport à la lutte contre la pauvreté ou l'exclusion. L'exemple précédent de la coopérative qui accueille un public exclu peut être inversé et fournir le cas d'une coopérative, qui en vue de réaliser un profit suffisant, exclut de ses membres toute personne dont l'apport réduirait les gains. Une sélection sur les individus qui constituent l'organisme de secours mutuel est possible. Par exemple, un ensemble de parents qui fondent une organisation de garde des enfants à tour de rôle, peuvent exclure de celle-ci, des parents dont le modèle d'éducation diffère de leur propre modèle, alors même que ces derniers auraient voulu y participer. Des situations d'exclusion des individus en moins bonne position peuvent naître. Cependant, cette situation d'exclusion des plus exclus ou d'intégration des moins exclus seulement, peut également apparaître dans les entreprises à vocation sociale. En effet, certaines tâches telles que l'aide ménagère peuvent être à la source de discrimination ou d'exclusion de certaines personnes, par exemple les sortants de prison. L'achat d'un bien sur le marché fournit un autre exemple. En achetant un bien au plus près du prix du marché et non pas à un prix trop supérieur, le transfert risque de ne bénéficier qu'à une catégorie d'individus déjà assez productifs. Dans ces deux exemples le transfert du riche vers le pauvre s'effectue de l'individu 5 vers l'individu 3 sur le schéma et non pas de l'individu 5 vers l'individu 1 qui restera toujours exclu.

Si les deux formes sont susceptibles de réaliser une certaine exclusion, elles sont néanmoins assez différentes dans leur système d'allocation de la redistribution. L'entreprise à vocation sociale représente une forme d'organisme d'utilité publique. Il convient alors de comprendre pourquoi elle prend cette forme plutôt que l'autre.

c) du secours mutuel à l'utilité publique

Si l'entreprise à vocation sociale est une réponse à l'exclusion, il reste à expliquer pourquoi ces entreprises sont créées par des entrepreneurs

et non par les bénéficiaires eux-mêmes.

Le contrôle par les bénéficiaires peut être désirable comme opportunité pour une promotion personnelle et sociale. Similairement, l'option du bénéfice mutuel peut être préférée par les fondateurs ou les donateurs, dans le but d'inciter les bénéficiaires à assumer des responsabilités. D'un autre côté, le coût de l'action collective réduit la possibilité de création d'une organisation de bénéfice mutuel. Les éléments qui influencent ces coûts sont l'homogénéité et la cohésion du groupe, le nombre de participants, le manque de connaissance ou le faible niveau de qualification des bénéficiaires. L'organisation, sous cette forme, implique un risque de sous réalisation ou d'aucune réalisation si les participants ont un comportement de passager clandestin.

Le modèle de M. Olson (1966) montre que des individus inorganisés, ayant un intérêt en commun, ne feront rien pour promouvoir cet intérêt. Le critère qui permet de déterminer si un groupe est en mesure d'agir de lui-même, dans son propre intérêt, est identique pour les groupes marchands ou non marchands. Il dépend de l'influence des actions individuelles sur chacun des autres membres du groupe, donc du nombre de personnes.

Quel est l'ordre de grandeur de cette indétermination? Trois catégories de groupes sont représentées. Le petit groupe où un membre obtient une fraction du bénéfice total assez importante pour qu'il ait avantage à assumer seul le coût total plutôt que de se passer du bien, a de fortes chances d'obtenir ce bien. Dans un groupe où aucun des membres ne tire un bénéfice assez substantiel du bien collectif pour avoir intérêt à en supporter seul le coût total, mais où la décision d'un individu donné a encore un effet sensible sur les coûts ou les bénéfices des autres membres du groupe, le résultat est indéterminé. En revanche, dans un groupe où la contribution d'un individu n'influence pas de façon majeure la charge et le bénéfice de chaque membre pris séparément, il est certain que le bien collectif ne sera pas obtenu sans coercition ou incitations extérieures

propres à pousser les membres du grand groupe à agir dans leur intérêt commun.

Trois catégories de groupes peuvent donc être distinguées. Un groupe "privilegié" est un groupe tel que chacun de ses membres ou du moins l'un d'entre eux a intérêt à se procurer le bien collectif, quitte à en supporter seul la charge entière. Dans un groupe de ce genre, le bien collectif a des chances d'être obtenu, même sans organisation ni coordination quelconque. Un groupe "intermédiaire" est un groupe où un seul membre reçoit une part de bénéfice suffisante pour l'inciter à se procurer le bien lui-même, mais qui ne compte pas assez de membres pour qu'aucun d'entre eux ne remarque si les autres contribuent ou ne contribuent pas à l'acquisition du bien. Le bien dans ce cas ne peut être acquis que s'il existe une organisation ou une coordination quelconque. L'équivalent de la concurrence atomistique dans une situation non marchande est le très grand groupe ou groupe "latent". Il offre cette particularité que la contribution ou l'absence de contribution d'un membre du groupe n'affecte pas sensiblement les autres. Aussi, personne n'a de raison de réagir. Un individu dans un groupe "latent" ne peut donc par définition apporter une contribution notable à un effort de groupe et puisque personne dans le groupe ne réagit s'il n'apporte pas sa contribution, il n'a aucun motif à l'apporter. Par conséquent, rien ne pousse ces groupes importants "latents" à agir en vue d'obtenir un bien collectif. Seule une incitation indépendante et sélective peut pousser un individu raisonnable dans un tel groupe à agir dans l'intérêt du groupe.

La distinction de M. Olson (1966) entre bien inclusif et bien exclusif permet de nuancer ces affirmations. Un bien exclusif est soumis à la rivalité de la consommation comme un bien privé, mais conserve la propriété de non excluabilité, tandis qu'un bien inclusif n'est pas soumis à la rivalité de la consommation. Cette distinction permet d'établir que si le bien collectif inclusif n'est pas un bien inférieur, alors le montant du bien pourvu par le groupe peut augmenter avec la taille du groupe. En effet, la baisse de la contribution individuelle est plus que compensée par

l'accroissement du montant fourni par l'augmentation de la taille du groupe. En revanche dans le cas d'un bien exclusif les conclusions d'Olson restent vraies (J. Chamberlin 1974).

Les mobiles économiques qui poussent à former le groupe ne sont pas les seuls qui existent. Le jugement des amis et associés, le statut social, le prestige personnel et l'estime de soi sont autant de motivations non économiques. Les motivations sociales comme moteur à la formation de groupes, concordent avec le développement d'Olson dans la mesure où le statut social et la reconnaissance sociale sont des biens individuels. Les sanctions et récompenses sociales sont des motivations susceptibles de mobiliser un groupe "latent". Néanmoins pour Olson la pression sociale et les motifs sociaux ne sont opérants que dans des groupes de faible dimension, dans des groupes suffisamment petits pour que leurs membres aient des contacts directs les uns avec les autres.

Evidemment, l'argumentation précédente ne signifie nullement que des coûts élevés entraînent automatiquement la création d'une organisation d'utilité publique. La création de ce genre d'organisation requiert également la participation de quelqu'un qui fournira les ressources aux bénéficiaires, un entrepreneur social. Une organisation d'utilité publique connaît des coûts spécifiques sous forme de manque d'incitation économique à enregistrer des performances, liés à la contrainte de non-distribution des profits et au statut d'organisme sans but lucratif. L'inefficience n'est d'ailleurs pas tant une inefficience dans la production qu'un risque de détournement de fonds de la part de l'entrepreneur, pour son propre compte (M.V. Pauly 1987).

Ces premiers éléments ne suffisent guère à expliquer la forme de l'entreprise à vocation sociale. Pourquoi, en effet, les personnes exclues de l'emploi ne créent-elles pas toutes des organisations qui peuvent être des entreprises. Ici, une différence importante entre ceux qui créent une entreprise et ceux qui sont durablement exclus donne une réponse complémentaire et permet de comprendre que des créneaux existent pour

des entrepreneurs sociaux.

Les chômeurs munis d'une qualification de niveau supérieur créent quatre à cinq fois plus souvent une entreprise que ceux qui ne disposent d'aucun bagage (H. Viennet 1988). La répartition des créations parmi les chômeurs et inactifs montre que la qualification est un facteur exerçant une influence majeure (tableau 3.4).

Créations parmi les chômeurs et inactifs
tableau 3.4

chômeurs	en ‰		
	hommes	femmes	ensemble
élèves et étudiants	1,3	0,8	1,0
inactifs de moins de 60 ans	5,2	2,3	2,6
personnes sans emploi à la recherche d'un emploi	23,8	5,6	14,3
.dont pas de diplôme, CEP			
ou niveau maximum de la 4 ^e	17,8	3,5	10,6
.BEPC ou équivalent	20,4	6,4	12,8
.Baccalauréat ou équivalent	62,5	10,0	31,2
.BTS, DUT ou Bac suivi de deux ans	90,9	14,7	43,5
.Bac plus trois ans	66,6	21,7	50,0
ensemble	24,4	5,6	14,5

Source : H. Viennet 1988

Les créateurs qui étaient chômeurs ou inactifs précédemment représentent 14,5‰ des chômeurs ou inactifs de 1985. Le rôle de la qualification est primordiale. Il faut, en plus, constater que les femmes sont dans l'ensemble, et quel que soit le niveau de qualification, moins représentées parmi les créateurs d'entreprise que les hommes. Il existe ainsi une différenciation quant à la capacité à créer une entreprise. Les personnes durablement exclues ont bien souvent une faible qualification voire aucune, elles représentent donc une source potentielle de création des entreprises à

vocation sociale initiées par des entrepreneurs.

22- l'entrepreneur social

L'entrepreneur social est un entrepreneur particulier dans la mesure où sa démarche innovatrice se situe dans le champ social. S'agit-il d'une nouvelle forme d'entrepreneur? Autrement dit, d'un entrepreneur social au même titre qu'un entrepreneur traditionnel dont les motivations sont soit monétaires soit fondées sur le prestige, l'image de marque, et le pouvoir associés à la position d'entrepreneur. A l'inverse, l'entrepreneur peut être une personne anciennement concernée par le champ social et dont les pratiques ont évolué pour répondre à une nouvelle demande.

Chez ces entrepreneurs, le couple égoïsme/altruisme peut-il être observé. Sont-ils des individus sociaux dont le revenu est composé à la fois d'une partie privée et d'une partie sociale (G.S. Becker 1974)?

Le Comité National de Liaison des Régies de Quartier (CNLRQ) observe en 1992 sur 49 régies, l'initiative de la création de ces structures (tableau 3.5). Les promoteurs des régies sont dans 33% des cas le logeur, dans 52% des cas la ville, et les habitants dans 54%. Les 63% représentant les autres acteurs se décomposent en 20% de DSQ (Développement Social des Quartiers), DSU (Développement Social Urbain), 33% d'autres acteurs sociaux, et 10% d'acteurs non sociaux.

Initiative de la création de la régie de quartier

tableau 3.5

Promoteurs	Pourcentages
logeur	33%
ville	52%
habitants	54%
autres acteurs	63%

Source : CNLRQ 1992

Plusieurs observations sont à faire. Les régies de quartier sont initiées par plusieurs acteurs à la fois. Ces acteurs sont considérés comme des partenaires dans la création des structures. Pour une part importante les acteurs sociaux anciennement concernés par le champ social, et éventuellement depuis un certain temps par ces publics, participent de la création de ces structures. Pour eux il s'agit bien d'adapter leur offre aux besoins des publics susceptibles d'en bénéficier. D'ailleurs, pour une part importante les quartiers bénéficiant de l'implantation d'une régie de quartier ont déjà bénéficié ou bénéficieront de procédures de réhabilitation sociale.

.entre 1977 et 1990 26% des quartiers ont bénéficié d'une procédure d'Habitat et Vie Sociale (HVS)

.entre 1983 et 1994 63% ont bénéficié ou vont bénéficier d'une procédure de Développement Social des Quartiers (DSQ)

.entre 1982 et 1993 51% ont ou auront bénéficié d'une procédure de Développement Social Urbain (DSU)

. 16% n'ont connu aucune procédure.

Source : CNLRQ 1992

Il s'agit donc pour les acteurs sociaux d'adapter les réponses aux besoins. Les procédures HVS, DSQ, DSU n'étant pas suffisantes, les régies de quartier constituent une réponse à des difficultés particulières de dégradation de l'environnement urbain et de l'exclusion de populations du marché du travail.

La ville et les logeurs participent à la création des régies de quartiers. Ces derniers sont susceptibles d'avoir des objectifs économiques, notamment par une réduction des frais d'entretien des logements via une diminution de la dégradation. Les populations logées participant elles mêmes à l'entretien, elles s'approprieraient l'espace et du même coup prendraient conscience de l'importance de sauvegarder les logements en bon état.

En ce qui concerne les entreprises d'insertion la formation initiale

des porteurs de projet tend à s'élargir vers le champ économique.

Formation des porteurs de projet d'entreprise d'insertion
tableau 3.6

Types de formation	Pourcentages
.formation sociale	42,8%
.commerciale, gestion ou universitaire	13,8%
.techniciens	12,2%
.autres	7,6%
.ingénieurs	6,3%
le reste est constitué de formation sociale complétée par une spécialisation universitaire ou technique	

Source : CNEI 1992

Si à l'origine, l'entreprise d'insertion est née de l'initiative des travailleurs sociaux, en 1991 ces derniers ne représentent plus que la moitié des chefs d'entreprises d'insertion. La seconde moitié est très diversifiée comme le prouve les données ci-dessus (tableau 3.6). Certains sont ingénieurs de formation, d'autres commerciaux, gestionnaires, universitaires ou encore comptables. Dans l'ensemble une majorité reste de formation sociale, néanmoins un nouveau type d'entrepreneurs semble investir le terrain. Les motivations de ces derniers sont plus complexes à analyser. La nouvelle demande sociale a provoqué des opportunités de profits qui attirent les entrepreneurs.

Le profit n'est pas seulement monétaire, il peut aussi avoir une dimension non monétaire de même type que celle formulée par A. et R. Breton (1969). On peut alors parler de profit "social". La dimension monétaire prend la forme de revenus ou de gains tirés de l'activité, bien que la forme juridique d'association limite la dimension monétaire du profit. En fait, d'autres formes de statuts existent et pour celles-ci le profit au sens traditionnel peut être un élément incitateur à la création de ces structures. Si ce profit ne prend pas l'allure directe d'un revenu, il peut

néanmoins être monétaire. Il s'agira alors plus d'une diminution des charges, que d'un véritable profit. Les activités de la régie auraient des effets positifs dans le sens d'une diminution de la dégradation et des salissures des habitations, particulièrement quand les travaux de la régie sont effectués par les habitants eux-mêmes. L'emploi de personnes en difficulté devient dès lors un atout par les économies réalisées dans les travaux d'entretien. L'intérêt de la ville et des logeurs qui financent les travaux d'entretien coïncident avec leur participation à la création de régies de quartier.

Ces entrepreneurs peuvent s'engager dans ces activités parce que des perspectives de profits apparaissent, et si le coût d'entrée sur le marché n'est pas plus élevé que sur un marché traditionnel pour une entreprise ou si des perspectives de développement liées à des gains monétaires substantiels sont mises à jour. En fait, les travailleurs sociaux ont inventé ces nouvelles formes d'entreprises pour répondre à une nouvelle demande, mais une fois le marché ayant fait ses preuves de viabilité, d'autres entrepreneurs ont investi le créneau dans une optique plus monétaire.

La contrainte de non distribution des revenus ou des profits pour les organisations d'utilité publique est un moyen de réduire les comportements de recherche de profit qui pourraient s'exercer au détriment des bénéficiaires et de la qualité du bien (B. Guï 1991). Le créneau investi par ces entrepreneurs est l'action sociale, ils tentent donc de répondre à une demande par la création des diverses formes d'entreprises à vocation sociale.

23-Les différentes entreprises à vocation sociale

On étudiera successivement trois formes de l'entreprise à vocation sociale que sont les régies de quartier, les entreprises d'insertion, et les associations intermédiaires.

a) les régies de quartier

Comme le précise la charte nationale des régies de quartier, le dispositif des régies de quartier articule une double démarche d'entreprise et de développement social et communautaire.

La démarche des régies de quartier repose sur une triple exigence qui fait son originalité (CNLRQ 1991) :

."Une intervention territorialisée qui vise à améliorer les modes de gestion technique urbaine en les mettant en synergie avec un mode de gestion sociale qui donne la priorité à la participation directe des habitants comme salariés et au sens le plus large comme acteurs.

.Le souci sur ce territoire, de l'insertion des personnes les plus en difficulté. Les régies de quartier montrent en cela qu'elles sont l'une des structures d'insertion par l'économie telles que définies dans le rapport Alphantery.

.La re-création de liens sociaux sur le territoire. Autrement dit, un développement social qui vise à reconstruire de nouveaux modes de démocratie dans la gestion du local à partir d'une logique communautaire".

A ce titre les régies de quartier prennent souvent la forme d'association. La structure ad hoc est pour l'article 5 de la charte nationale des régies de quartier, l'association loi 1901 qui permet d'assurer une véritable représentation et participation des habitants. Les régies de quartier sont non seulement des associations, mais elles sont aussi des entreprises. Elles ont pour vocation de passer des marchés aux conditions du marché avec la ville et les logeurs et de salarier les habitants dans le respect du code du travail, en mettant en jeu des contrats de travail de type contrat à durée déterminée (CDD) ou contrat à durée indéterminée (CDI).

Elles répondent ainsi à une triple demande dans des quartiers d'habitat social en situations difficiles.

.L'urbanisme où existe une mauvaise image de marque, et où de mauvaises liaisons avec le centre ville sont la règle.

.Le social où on constate une dégradation des rapports sociaux, une augmentation du vandalisme et de la petite délinquance.

.L'économique, où le taux de chômage est important, les revenus distribués faibles, et les populations faiblement qualifiées.

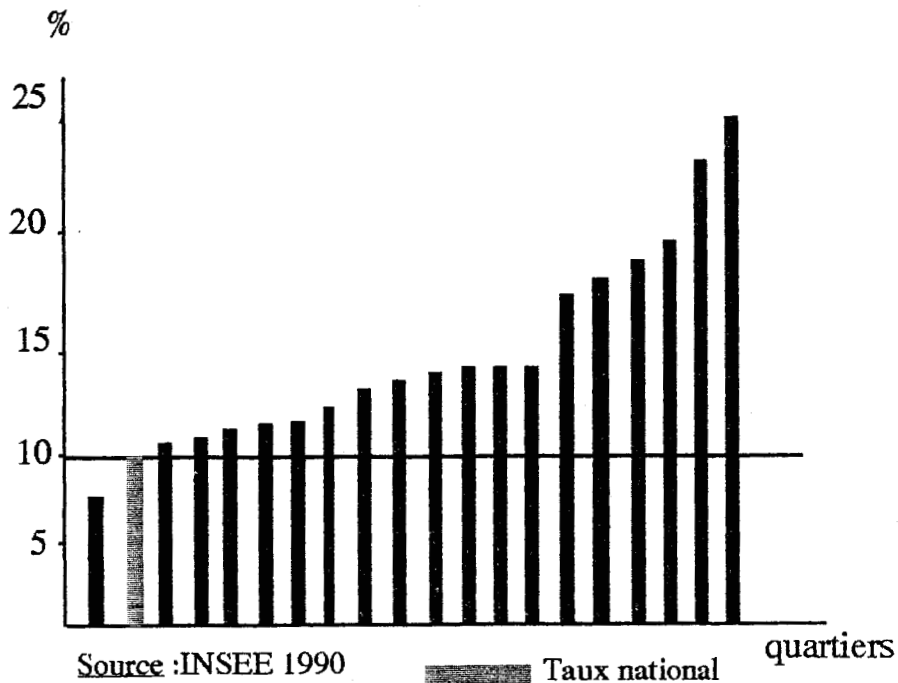
Une étude du CNLRQ (1992) sur 49 régies de quartier montre que si le taux d'activité repéré dans les quartiers où sont implantées les régies (55,2%) est sensiblement identique au taux national (55,3%), le taux moyen de chômage y est par contre nettement supérieur (19% contre 10%).

Une analyse de l'INSEE Rhône-Alpes (1990) sur 19 quartiers concernés permet de mieux préciser la situation de ces quartiers urbains en difficultés et de leurs habitants (figure 3.2a,b). Le taux de chômage dans la population active et le taux d'emploi précaire chez les actifs ayant un emploi sont représentés pour chaque quartier.

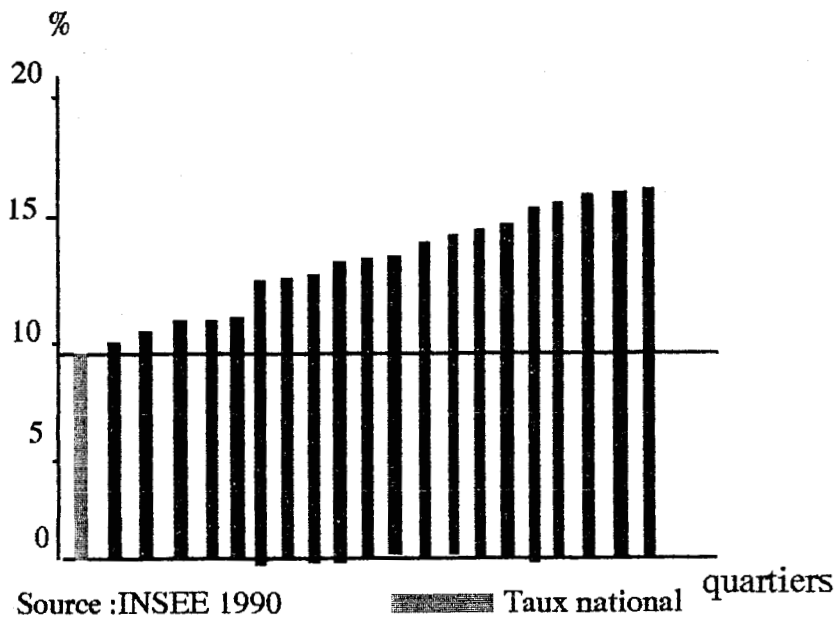
Deux indicateurs concernant l'emploi (le taux de chômage, et le taux d'emploi précaire chez les actifs ayant un emploi) montrent, bien sûr, que la population de ces quartiers connaît plus de difficultés que la moyenne. Le taux de chômage varie de 1 à 2,5 par rapport à la moyenne nationale (10%), le taux d'emploi précaire de 1 à 1,6 (moyenne nationale de 9,8%). Cette analyse fait également ressortir que se sont les habitants des mêmes quartiers qui souffrent du taux de chômage (18 à 26%) et du taux d'emploi précaire (14 à 16%) les plus élevés. En fait quatre quartiers cumulent les deux difficultés, cinq connaissent des taux plus proches de ceux de la moyenne nationale et dix ont des situations intermédiaires entre les deux catégories précédentes.

La démarche particulière des régies de quartier insiste sur le CDI pour les personnes en difficulté. Cela peut se comprendre au regard des deux critères précédents que sont le taux de chômage et le taux d'emploi précaire. La forte précarisation de la population touchée constitue une

figure 3.2a,b
Taux de chômage dans la population active



Taux d'emploi précaire chez les actifs avec emploi



contrainte qui impose aux régies d'établir des CDI pour répondre à la demande. Il ne s'agit pas seulement d'emploi mais également de stabilité de l'emploi.

Les quartiers touchés, dans cette étude, ne sont pas



nécessairement des agglomérations très grandes. Le CNLRQ identifie d'ailleurs (1992) les quartiers bénéficiaires comme étant essentiellement de faible population. 40% des quartiers concernés ont moins de 5000 habitants.

Les régies de quartier sont avant tout préoccupées par le rétablissement des flux économiques et urbains pour les personnes durablement exclues de l'emploi. La territorialité du dispositif et la participation des habitants aux instances de direction les distinguent, entre autres, des entreprises d'insertion. Autrement dit, elles sont installées dans des quartiers très touchés par l'exclusion et agissent pour la population de ces quartiers, avec leur collaboration. La différence entre le public accueilli dans ces structures et celui accueilli dans les entreprises d'insertion ou associations intermédiaires s'explique par cette territorialité.

La réinsertion des individus est conçue par les régies de quartier comme un processus fortement centré sur la dimension sociale. Elles adoptent une démarche caractérisée par trois éléments. Elles embauchent des personnes très en difficulté, elles le font sur un territoire donné, le quartier, ces personnes sont embauchées avec un contrat à durée indéterminée à temps partiel de préférence. Les priorités qu'elles se fixent pour l'insertion des individus sont dans l'ordre, le lien salarial, un contrat stabilisant l'individu, une couverture sociale, l'alternance travail/formation, et d'autres points tels que le logement et un suivi social.

Si le caractère primordial d'un travail fixe et salarié est reconnu par la majorité des régies, pour l'insertion des individus, il faut cependant observer que le contrat de travail n'est pas la seule préoccupation. On trouve à côté de celle-ci, la nécessité d'avoir une couverture sociale et des possibilités de formation. Ces préoccupations soulignent les orientations des politiques d'insertion menées par les régies. Le contrat de travail n'est qu'une part de la reconnaissance d'un rôle social de l'individu. Ainsi, les contrats précaires ou à temps trop partiel, n'ouvrant que peu, voire pas, de droits à la protection sociale et à la formation, ne sont pas considérés

comme des outils efficaces des processus d'insertion. Les politiques d'insertion sont vues par l'ensemble des régies de quartier, moins comme un processus d'urgence absolue où il faut offrir un maximum de contrats de travail à un maximum d'individus, mais plutôt comme des outils permettant de réinsérer sûrement un certain nombre d'individus, même restreint, en assurant un suivi social approfondi.

b) les entreprises d'insertion

Les entreprises d'insertion se sont, au départ, appelées "entreprises intermédiaires". Il ne s'agit pas d'entreprises transitoires, mais d'entreprises assurant un parcours intermédiaire pour un public en difficulté. On pourrait dire qu'elles sont intermédiaires dans la mesure où elles se situent au carrefour du social et de l'économique, "non pas comme un médiocre entre-deux mais comme le moyen d'une réconciliation pleine et entière du social et de l'économique" (P. Sauvage 1988). Le vocable d'entreprise d'insertion a été consacré par la circulaire du 20 avril 1988.

L'entreprise d'insertion intègre l'ensemble des dimensions économiques de toute entreprise telles que la rentabilité, les horaires, la qualité de production, les rapports hiérarchiques, un contrat de travail, une fiche de paie, un salaire, etc. La spécificité de l'entreprise d'insertion est d'après le Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI) "de construire des espaces et des temps permettant la reconstitution d'un projet individuel". La reconstruction de ce projet individuel passe tout d'abord par le rétablissement de l'estime de soi et de la reconnaissance sociale, qui s'opère par la valorisation du travail salarié, déclaré et contractualisé. L'entreprise d'insertion ne vise donc pas seulement à améliorer l'employabilité, mais également à faire naître un désir de formation, de qualification, et d'intégration conçue comme la participation à la communauté.

Tout en ayant des approches différentes, les entreprises d'insertion ont, dans l'ensemble, connu une évolution similaire. Il est

possible de distinguer trois temps, correspondant à trois générations différentes. Dans les années soixante-dix, différentes expériences naissent à l'initiative de travailleurs sociaux, principalement de clubs de prévention, souhaitant remettre en cause leur pratique et y intégrer une dimension économique. Les créneaux d'activité demandent en général peu d'investissements de démarrage et ne requièrent pas une qualification trop élevée. Au début des années quatre-vingt, le projet social de l'entreprise d'insertion s'affine et s'oriente vers le salariat. La reconnaissance officielle arrive en 1985 avec une circulaire prévoyant l'aide de l'Etat. Les entreprises d'insertion connaissent un développement important à l'époque. La chute observée durant la période 1986-1988 est à relier au changement du soutien accordé par le gouvernement à ces entreprises, comme le suggère le tableau 3.7 reconstituant le nombre d'entreprises d'insertion existant actuellement par rapport à la date de création.

Principalement centrées au départ sur l'accueil d'un public jeune, en référence à la circulaire de 1985, elles accueillent aujourd'hui de plus en plus de chômeurs de longue durée et de bénéficiaires du RMI, en réponse à la nouvelle situation d'exclusion. Les entreprises d'insertion ont acquis une plus grande maturité économique et sociale. Près de 20% des entreprises qui existent actuellement ont une durée de vie de huit ans et plus. Le nombre s'est accru sensiblement depuis trois ans. En effet, plus de 30% de celles qui existent aujourd'hui se sont créées entre 1989 et 1991.

tableau 3.7

Répartition des entreprises d'insertion par date de création

date	répartition	date	répartition	date	répartition
1978	2%	1982	5%	1986	9%
1979	2%	1983	10%	1987	7%
1980	1%	1984	20%	1988	5%
1981	6%	1985	23%	1989	10%

Source : CNEI 1990 a

Il s'agit d'entreprises soumises aux lois du marché. Elles embauchent ou acceptent les individus pour une période déterminée de 6 à 18 mois. Ces entreprises sont soumises à l'ensemble des obligations fiscales et para fiscales pour ne pas causer de concurrence déloyale aux autres entreprises du secteur. Elles adoptent souvent la forme associative mais il faut les distinguer des associations intermédiaires.

c) Les associations intermédiaires

Elles embauchent pour la durée d'une tâche, des personnes dépourvues d'emploi en vue de les mettre à disposition, contre rémunération, de toute personne physique ou morale qui peut leur confier un travail.

Elles sont dites intermédiaires (COORACE 1992):

.Parce qu'elles servent d'intermédiaire entre les chômeurs qui cherchent du travail et les utilisateurs qui proposent un travail, et les administrations à qui il faut faire des déclarations, verser des taxes ou des cotisations.

.Parce qu'elles connaissent ceux qu'elles font travailler, leur situation sociale, leur capacité, et qu'elles peuvent, dans un délai court, apporter une réponse à ceux qui ont un travail à faire exécuter.

.Parce qu'elles se substituent à l'offreur de tâches dans la fonction juridique d'employeur pour remplir les formalités administratives.

Leur rôle est d'effectuer des prêts de main d'œuvre en embauchant des personnes dépourvues d'emploi pour les mettre à disposition d'autres personnes à titre onéreux. Elles doivent donc pour chaque activité procurée, établir au moins deux contrats. Un contrat de travail écrit avec la personne embauchée, le plus souvent un contrat à durée déterminée, qui n'impose ni la fixation préalable de la durée du contrat, ni le versement d'une indemnité de précarité. Ce contrat peut être répété sans restriction. Un contrat de mise à disposition avec l'utilisateur, qui

mentionne les noms des salariés, le lieu d'exécution de la tâche, la nature de l'activité.

Si l'association intermédiaire peut embaucher toute personne dépourvue d'emploi, elle donne généralement la priorité aux individus en situation de difficulté. Pour autant, le travail au sein de l'association n'est qu'une solution transitoire, momentanée au problème de l'emploi pour ceux qu'elle embauche. Il s'agit en effet de travaux le plus souvent irréguliers, généralement payés au SMIC horaire. Le rôle de l'association, au-delà du dépannage est d'aider ceux qu'elle embauche à retrouver un emploi stable. L'association intermédiaire est donc d'abord un lieu d'accueil des demandeurs d'emploi en difficulté d'insertion professionnelle qui tous font l'objet d'un suivi individualisé. Pour prendre en compte les aspects sociaux de l'insertion, l'association mobilise les travailleurs sociaux et divers organismes qui prennent en charge ces aspects (Santé, logement, culture, etc.).

Cette forme d'entreprise à vocation sociale est donc proche de l'entreprise de travail temporaire, mais s'il y a une frontière commune, il y a trois différences essentielles. Tout d'abord, ces structures n'ont pas pour objectif de faire des profits. Les profits qu'elles sont amenées à faire sont réinvestis dans de nouveaux projets d'insertion comme les actions de formation, ou la création d'ateliers d'insertion. Leur premier objectif est celui de l'accueil des personnes en difficulté suite à l'exclusion prolongée du marché du travail.

Ensuite, une différence concerne les publics accueillis. Dans le cas des entreprises de travail temporaire se sont des publics déjà stabilisés, qui ont une formation de base relativement bonne. Dans les associations intermédiaires, il s'agit d'un public beaucoup plus marginalisé par rapport à l'accès à l'emploi. Même si les entreprises de travail temporaire se préoccupent des chômeurs de longue durée qui ont besoin d'un processus de qualification ou de requalification, les cas nécessitant un suivi social important seront plutôt intégrés dans les associations intermédiaires. Les

associations intermédiaires et les entreprises de travail temporaire peuvent néanmoins avoir une partie de population commune. Les chômeurs de longue durée qui n'ont pas besoin d'un suivi social important peuvent s'inscrire dans l'une ou dans l'autre. Cela ne signifie pas que l'association intermédiaire s'interdise de faire des formations qualifiantes, ni que les entreprises de travail temporaire ne prennent pas en charge un public en difficulté, mais les associations intermédiaires ont vocation à mettre en place des outils spécifiques à l'intention de ces publics exclus. Les surcoûts sociaux seront financés pour cela par l'Etat et les collectivités locales.

Enfin, ces associations ne peuvent assurer toutes sortes d'activités. Elles doivent investir les créneaux qui ne sont pas déjà assurés par l'action des collectivités publiques ou des organismes bénéficiant de ressources publiques, par l'initiative privée dans les conditions économiques locales. Elles agissent, en fait, essentiellement dans les services de proximité.

Au-delà des spécificités de chaque forme apparaît une démarche commune d'intervention dans un processus de socialisation des populations exclues.

SECTION 3 : LA DIMENSION SOCIALE DE L'INTERVENTION

La finalité de ces entreprises s'observe par rapport aux moyens d'insertion mis en place, c'est-à-dire un poste de travail ou un emploi à durée indéterminée. La finalité des entreprises à vocation sociale offrant des postes de travail n'est pas de créer directement des emplois mais des activités pour des populations durablement exclues de l'emploi (jeunes, chômeurs de longue durée, bénéficiaires du RMI, etc.) (A. Belbahri 1987). La démarche adoptée repose sur l'insertion par l'économique. Il s'agit d'une démarche qui répond aux préférences des bénéficiaires, pour lesquels les stages de formation n'ont donné que peu de résultats.

31-auto-insertion ou hétéro-insertion

Ces entreprises sont des structures relais ou "sas" entre l'inactivité et l'emploi dans une entreprise classique. Cependant, pour une partie, elles peuvent créer des emplois durables pour le public accueilli, qui sera placé en situation de contrat à durée indéterminée. Si pour les entreprises d'insertion, il semble qu'il s'agisse de fournir un emploi pour une durée déterminée, en ce qui concerne les associations intermédiaires et les régies de quartier, la situation est moins claire. De fait, les associations intermédiaires fournissent une activité à temps partiel sous formes d'heures de mise à disposition, le temps de présence dans ces structures divergera alors suivant les débouchés, et les préférences des bénéficiaires entre la recherche d'un emploi à plein temps ou d'un emploi à temps partiel. Pour les régies de quartier, l'objectif est de fournir un maximum d'emplois sous forme de contrat à durée indéterminée mais à temps partiel. Ainsi, l'enquête du CNLRQ sur 41 régies de quartier en 1992 montre que sur 869 postes de travail, 53% (461) sont fixes (Contrats à Durée Indéterminée), 32% (278) sont temporaires (Contrats à durée déterminée, Contrat de Qualification), et 15% sont des Contrats Emploi Solidarité (CES). Se profilent de la sorte des possibilités diverses entre des postes à durée déterminée et des postes à durée indéterminée mais à temps partiel. En fait, quelle que soit sa catégorie, le poste est établi de sorte que le bénéficiaire recherche un autre emploi par la suite, soit à travers un contrat à durée indéterminée, soit à travers un contrat à plein temps.

L'emploi ou le poste de travail fourni n'est en fait que le support pour la reconstitution d'un lien social, basé sur la participation à la communauté, la reconnaissance sociale et l'estime de soi.

Ces entreprises, du fait de leur statut d'association, ont souvent une dimension communautaire. Elles se distinguent des entreprises traditionnelles dont la vocation première est la rentabilité économique et le profit et qui pour diverses raisons embauchent un public en difficulté en

compensation d'exonérations fiscales, la caractéristique sociale n'étant qu'une vocation de seconde nature compensée par une décharge au niveau économique. On peut donc exclure toutes les entreprises qui au gré des législations différentes agissent de manière sociale, au regard de ces dernières. Elles se distinguent enfin des entreprises créées par des chômeurs en vue de leur propre réinsertion. En fait, il n'est pas exclu qu'un chômeur crée sa propre entreprise qui sera à vocation sociale, mais elle ne tirera cette dénomination, que du fait de l'activité d'insertion, qu'elle permettra d'effectuer auprès du public accueilli, durablement exclu de l'emploi.

Ainsi, l'entreprise à vocation sociale est une entreprise généralement communautaire et engagée dans un processus d'hétéro-insertion. L'auto-insertion et l'hétéro-insertion (J.L. Laville 1990) correspondent à deux stratégies d'acteurs, différentes. Si les entreprises à vocation sociale et les coopératives sont toutes des entreprises communautaires, les premières reposent sur l'hétéro-insertion alors que les secondes reposent principalement sur l'auto-insertion.

La stratégie d'auto-insertion repose sur une dynamique propre aux groupes exclus. Elle est enclenchée par l'initiative des individus concernés. Mais, elle peut aussi dans certains cas être impulsée par un agent extérieur dont on se dégage au fur et à mesure et qui a souvent le rôle de soutien et de conseiller.

La stratégie d'hétéro-insertion est le fait de promoteurs qui réunissent les conditions pour insérer des acteurs bénéficiaires. Ces institutions sont souvent fondées sur la remise au travail des bénéficiaires et le retour du goût de l'effort. Ces principes sont néanmoins complétés par des expériences relationnelles fondées sur la reconnaissance mutuelle, la solidarité, l'entraide, l'identité autour de la profession, la participation directe des intéressés et la contractualisation. Le travail devient un vecteur d'insertion car il engendre un lien social qui fournit des supports d'identification nécessaires à une autonomie. La principale différence avec

l'auto-insertion est que le bénéficiaire s'intègre dans une structure dont il ne définit, ni les règles de fonctionnement, ni l'organisation. L'entreprise à vocation sociale apparaît comme une entreprise communautaire d'hétéro-insertion.

32-De l'insertion par la formation à l'insertion par l'économique

De 1977 à 1983, la formation professionnelle est perçue comme une réponse au problème du chômage des jeunes. Les pactes pour l'emploi menés de 1977 à 1980 sont ensuite remplacés. En 1982 est lancé le programme de stages 16/18 ans. Là encore le dispositif qui visait l'acquisition d'un diplôme par tous les jeunes n'atteint ses objectifs que pour une minorité.

La formation devait mener à la qualification et permettre de trouver un emploi. Cet enchaînement prévu n'a pas semblé fonctionner. Les travaux d'évaluation du dispositif centrés sur le critère d'accès à l'emploi (même si ce n'est pas le seul élément d'appréciation de l'impact positif) effectués sous la direction de G. Malglaive (1985) mettent en évidence que la formation ne conduit pas nécessairement à l'emploi. D'une part, en effet, les jeunes sans qualification, qui séjournent dans le dispositif des stages 16/18 ans ne sont que 10% à accéder à l'emploi, vingt deux mois après leur sortie de l'école (49% sont au chômage et 42% restent en formation). D'autre part, le taux d'accès à l'emploi de jeunes de même profil, qui ne transitent pas par ce dispositif, est deux fois supérieur (23%, 47% au chômage et 31% en formation) à la même date.

Le constat de l'échec du programme a conduit entre 1984 et 1986 à opérer un renversement de perspectives. Les limites décelées dans les stages de formation transforment la conception de l'insertion. Celle-ci devient un itinéraire où la situation de travail réel est première et conditionne la qualification comme la formation. L'immersion dans le monde du travail précède la formation qui doit compléter les acquis

obtenus sur les postes de travail et aider à résoudre les questions qui s'y posent. Les formations par alternance se sont alors développées. Cependant ces formations ne touchent que très peu les individus les moins qualifiés. On peut observer une sous représentativité des niveaux les plus faibles V bis et VI (tableau 3.8).

Niveau de formation des jeunes recrutés en formation par alternance (%)
tableau 3.8

Niveau de formation	SIVP	CA	CQ
Licence écoles d'ingénieurs I-II	0,5	2,9	1,3
BTS fin 1 ^{er} cycle enseignement sup. III	2,4	13	3,1
BAC-Brevet de technicien IV	13,5	16,6	11,8
BEPC-CAP V	69,1	57,5	59,1
Formation courte CEP V bis	8,1	3,8	5,3
Fin de scolarité obligatoire	14,4	6,2	19,4

Source : SES enquête janvier 1987 CA : contrat d'adaptation CQ : contrat de qualification

La sous représentativité des bas niveaux de qualification amène à penser que les qualifications par alternance concernent très peu ce public. Pour celui-ci, d'autres solutions sont à considérer. L'expérience "Nouvelles Qualifications" lancée fin 1984 par Bertrand Schwartz relève également d'une démarche d'insertion par l'économique, où l'emploi et la formation sont définis simultanément. Cette expérience se fonde sur l'apparition de fonctions intermédiaires, sous l'influence de technologies nouvelles, entre celles d'OS et celles de technicien. Les postes repérés seront destinés à de jeunes chômeurs sans qualification. La démarche est sensiblement la même que celle des entreprises à vocation sociale, cependant, elle s'effectue directement dans l'entreprise classique et concerne essentiellement, si ce n'est exclusivement les jeunes, et non pas l'ensemble des personnes exclues. Il s'agit en plus de postes de travail dont l'apparition provient de nouvelles technologies, alors que dans les entreprises à vocation sociale,

les postes de travail correspondent à des emplois de faible qualification, mais, en général, absolument pas reliés à ces nouvelles qualifications.

Les limites de l'insertion par la formation, le développement de l'activité économique comme moyen d'insertion par les clubs de prévention au début des années quatre-vingt, pour un public spécifique, les faibles mesures prises en faveur d'un public plus âgé, ont conduit à une insertion par l'économique à partir de l'idée que le travail constitue un lieu de socialisation et d'identité. La formation en alternance se fonde sur le double jeu du savoir scolaire et de la pratique professionnelle. Pour le public concerné par les entreprises à vocation sociale, on est souvent en présence de situation de travail déqualifié ou à faible contenu en qualification. Le travail constitue dans ce cadre un facteur de socialisation.

33-le social de l'économique

Dans toutes les formes évoquées, il s'agit d'insertion par l'économique. Celle-ci vise la remise dans le circuit du travail des populations qui en sont exclues ou qui n'y ont jamais accédé comme les jeunes sans qualification, les chômeurs de longue durée, les bénéficiaires du RMI, etc. En fait, l'insertion par l'économique se révèle être "un court-circuit par rapport à la formation et un détour par rapport aux milieux traditionnels de l'entreprise" (B. Eme et J.L. Laville 1988 P.94).

D'après le rapport M. Praderie (1991), l'insertion par l'économique se base sur "la prise en compte de la personne dans sa globalité", les problèmes liés au logement, à la santé, à la vie sociale, à la formation, sont traités de manière coordonnée, à l'issue d'un bilan complet. Elle nécessite un accompagnement social individualisé qui existe tout au long du parcours d'insertion. L'alternance de périodes de formation et de périodes de travail en entreprises sur une durée qui peut atteindre deux à trois ans avant le retour dans le circuit normal du marché du travail est également à la base de cette conception. Le contrat d'insertion est censé être une démarche de dignité, de citoyenneté. L'échange social se

décompose alors en deux volets. Tout citoyen disposerait d'un revenu minimal, ce qui sollicite un débat aussi bien théorique que pratique sur une disposition du type allocation universelle. Tout citoyen a droit par ailleurs, d'obtenir une activité qui lui permette de trouver une identité et une reconnaissance sociale.

L'insertion diffère de l'assistance. Cette dernière, en tant que telle peut constituer un droit, mais elle est dissociée provisoirement ou définitivement de la demande de travail. Cette séparation entre assistance et emploi prend des formes plus souples et s'exprime de manière plus subtile, par exemple dans la loi de 1976 sur l'Aide aux Parents Isolés (API), une personne seule a droit à une allocation jusqu'à ce que l'enfant qu'elle élève ait atteint l'âge de trois ans. La personne bénéficiaire n'a donc plus à travailler pendant cette période, mais l'obligation de travailler n'est que provisoirement suspendue pour permettre à la mère d'élever l'enfant dans de bonnes conditions. Les trois années passées, elle doit retrouver un travail (R. Castel et J.F. Lae 1992). Ces structures contribuent à l'insertion ou la réinsertion professionnelle et sociale des personnes dépourvues d'emploi en leur assurant des ressources qui ne sont pas celles de l'assistance. S'il existe une probabilité de dépendance vis-à-vis de l'assistance publique (N.A. Barr et R.E. Hall 1981), dans les systèmes traditionnels d'assistance, la logique de l'insertion par l'économique tend à opérer une rupture par rapport à celle-ci. L'autonomie de l'individu est particulièrement recherchée. Autonomie qui est pensée par rapport aux différents plans qui structurent les rapports sociaux, l'individuel bien sûr, mais aussi le collectif à travers la dimension de groupe accordée à l'intérieur de l'entreprise à vocation sociale. Pour construire de l'autonomie personnelle, les démarches d'insertion par l'économique jouent sur les effets de groupe, sur la dimension collective de ces entreprises.

La logique de l'insertion offre aux individus la possibilité de faire valoir leurs capacités, de contribuer à la vie sociale et à l'activité de production de manière à éviter que se développe dans la marginalité protégée ou dans l'exclusion indemnisée, une culture de la passivité et de la

dépendance qui devient une véritable barrière à la réintégration sociale. D'un autre côté, on s'efforce de changer les structures du marché du travail pour faciliter la participation de tous et enrayer l'exclusion (B. Schwartz 1981). Dans le cas de la protection, il s'agit de redistribuer un produit ou un revenu qui a été produit ailleurs et qui est transmis sur la base d'un contrat de solidarité ou d'assurance. Dans le cas de l'insertion, il s'agit de participer à la production du revenu et de la richesse, considérée dans un sens large, comme étant tout ce qui contribue au bien-être social tel que l'innovation, les externalités, les coûts de transaction, la cohésion sociale, etc. Dans la version de l'insertion professionnelle, le contrat d'insertion peut être interprété comme un quasi contrat de travail dans le sens où la logique finale vise la reprise d'activité professionnelle. L'importance des entreprises à vocation sociale est ici soulignée par leur mode d'approche qui est la mise en situation de travail, leurs objectifs et leurs pratiques, et constituent de ce fait un terrain privilégié des actions d'insertion dans le sens entendu par le RMI. L'insertion doit donc être considérée comme une approche globale de la personne où la dimension sociale et la dimension économique sont reliées, rompant de ce fait avec une démarche d'assistance.

Le fonctionnement économique est censé avoir des vertus pédagogiques pour un public dont le problème est avant tout un problème d'identité personnelle. Il faut arriver à l'heure, il faut satisfaire le client dans les délais. Dans certains cas, le fait d'être salarié peut s'avérer important. Les discours des promoteurs de ces entreprises laissent entendre que, à travers la situation de travail salarié dans une entreprise soumise aux lois du marché, ces populations peuvent retrouver un rôle d'acteur. Au contraire d'autres formules (par des institutions sociales, par la formation, par une simple situation de travail en milieu protégé) l'insertion par l'économique favoriserait chez ces individus, l'émergence du rôle qu'ils ont dans une société démocratique, celui d'acteur de leur propre vie, ayant des projets et se donnant les moyens adéquats pour les réaliser.

Le social et l'économique sont dans cette conception étroitement imbriqués, puisque la situation de travail oblige les individus à s'adapter

aux facteurs économiques (rentabilité, productivité, rémunération, etc.) et conditionne la socialisation des personnes à l'intérieur du système de production. La socialisation signifie l'insertion des individus et de leurs actions dans des ensembles complexes.

Cette vision des choses recoupe celle de Ch. Lebas et Ch. Mercier (1984) qui ont défini la notion de savoir-faire comme un ensemble de capacités opérationnelles. Pour eux le savoir faire naît de l'opération de production, c'est un "produit joint" du processus de travail. Ce procès de travail se caractérise par deux composantes, la première est l'articulation entre objet de travail, moyen de travail et produit du travail, la seconde est la dimension sociale à travers l'organisation du travail, les relations hiérarchiques et fonctionnelles. Ces auteurs n'excluent pas que le savoir-faire incorpore des éléments de savoirs scientifiques et techniques, mais pour l'essentiel, il s'agit d'une connaissance structurée en fonction des actes que le producteur doit réaliser et qui s'engendrent de l'intérieur même du procès de travail. L'entreprise à vocation sociale comme lieu de production développerait donc ses propres dimensions et logiques culturelles, "celles des échanges humains quotidiens de production, où le fonctionnel, l'interpersonnel et le collectif pouvaient, en se mêlant, contribuer à donner une nouvelle signification au travail."(R. Sainsaulieu 1988 P.11)*.

Cependant, pourquoi se limiter à des capacités opérationnelles? Cette démarche d'insertion loin de s'enfermer dans l'économique contaminerait l'ensemble des relations sociales des personnes, où les nouvelles normes intériorisées dans l'entreprise trouvent leur expression. Le caractère productif du travail a tendance à se dissoudre dans l'organisation, et la qualification professionnelle à resulter d'une capacité globale à comprendre son environnement et à s'intégrer dans un système de travail. La qualification devient une qualification sociale. C. Dubar et S. Engrand (1986) en analysant les procès automatisés de travail dans les

* La première édition du livre date de 1977, mais la phrase est extraite de la préface de l'édition de 1988 qui ne figure pas dans celle de 1977.

centrales nucléaires, développent l'argumentation selon laquelle les problèmes posés par les transformations techniques et sociales actuelles ne seraient pas d'abord des problèmes de savoir, de savoir-faire ou de capacité individuelle, mais des problèmes de socialisation professionnelle, d'intégration au collectif de travail, d'identification à une organisation transformée de l'entreprise, d'inclusion d'une dimension gestionnaire à la qualification. A cette approche, J. Gadrey et J.C. Delaunay (1987) ajoutent dans le cas des services une socialisation liée aux rapports avec les consommateurs. Il y a identification avec l'entreprise comme organisation mais également à ses produits, à leurs usages, et à la fonction sociale de l'unité de production.

Il s'agit dans les deux cas de comportements d'apprentissage de normes, de valeurs, de conduites. L'importance de ces comportements reflète l'intériorisation des normes par le biais de signes visibles pour les autres individus. Néanmoins, l'intériorisation de ces normes par une mise en situation concrète nécessite une structure d'acquisition propre à chaque individu, qui est élaborée tout au long de son histoire. Un accompagnement social couplé aux contraintes économiques permet d'accrocher les acquisitions sur une structure individuelle. L'accent peut être mis sur la qualité de l'accompagnement social qui est considéré comme condition essentielle de la réussite du parcours, ce, quel que soit le type de parcours d'insertion proposé, et le mode d'organisation de la structure. Il faut entendre par accompagnement social les dispositifs mis en place par les structures pour que l'individu passe d'une situation sociale (l'exclusion) à une autre (l'emploi).

L'insertion par l'économique est une étape vers l'emploi, pour ceux qui doivent nécessairement passer un temps plus ou moins long dans des structures adaptées, avant de postuler sur le marché du travail. Ces entreprises à vocation sociale sont l'occasion d'une transformation des normes de comportements.

La stratégie sociale de l'insertion consiste en un déplacement d'un

savoir-faire vers un savoir-être. Le public est placé en situation d'expérimentation et de production, il se retrouve en position d'acteur et non de receveur passif de l'apprentissage ou d'aide sociale. Cette mise en situation concrète de production pour un public ayant souvent subi un échec par les méthodes traditionnelles de formation, correspond à une rupture par rapport au modèle formation-emploi, et s'identifie à une formation par le travail ou le savoir-être est préalable à l'acquisition du savoir-faire. Le travail devient formateur et support d'une insertion sociale et professionnelle pour ces personnes marginalisées ou exclues de l'emploi. L'entreprise à vocation sociale accueille, pour cela, les personnes sur un poste de travail. Mais, est-elle réellement capable d'accueillir les individus les plus démunis?

CHAPITRE IV : TAILLE OPTIMALE ET EFFICACITE SOCIALE

L'insertion des personnes exclues peut s'apprécier à partir de leur possibilité d'accès au dispositif d'insertion (les entreprises à vocation sociale) et de leur sortie vers un emploi classique ou une formation. Ces deux critères correspondent à la question de la taille optimale et à celle de l'efficacité sociale.

A partir d'une analyse économétrique de données fiscales provenant d'organismes américains sans but lucratif, J. Schiff et B. Weisbrod (1991) font l'hypothèse que les gestionnaires de ces organismes encourent une utilité négative en s'engageant dans des activités commerciales, mais qu'ils le font pour dégager des recettes permettant de financer la production sans but lucratif. Les organismes sans but lucratif augmentent leur activité commerciale pour pallier les réductions de l'aide publique comme celle observée aux USA dans les années quatre-vingt. Dans le cas de l'entreprise à vocation sociale, au contraire, l'activité commerciale est le support qui permet l'accueil des bénéficiaires. Elle est également un moyen de financement privilégié. Les entrepreneurs sociaux s'engagent dans des activités commerciales parce qu'elles fournissent à la fois une réponse adaptée aux demandes des bénéficiaires et des ressources financières. Ces entrepreneurs ont une utilité positive en s'engageant dans ces pratiques.

En fait deux dimensions caractérisent l'entreprise à vocation sociale.

.La première est son intervention sociale. Elle comprend une dimension collective et une dimension individuelle. La première est la dynamique de groupe, autrement dit, l'effet de la contrainte collective sur l'individu, la seconde est le suivi social individualisé. En d'autres termes, les moyens dont dispose l'entreprise pour améliorer chaque situation

individuelle. A la conjonction des deux précédentes se constituent les relations personnelles et interpersonnelles des individus dans le groupe. Ces relations sont l'élément reconstituant de la socialisation et de l'employabilité des individus.

.La seconde est la dimension économique. Elle est représentée par la production et l'activité via le travail effectué par les bénéficiaires . L'activité économique est censée procurer des ressources pour couvrir les frais de production mais également les frais sociaux d'encadrement, la formation, etc. L'essentiel de ces entreprises cherche une autonomie financière maximale afin d'éviter les dépendances vis-à-vis des pouvoirs publics et de leurs politiques dont certains retournements pourraient leurs être néfastes, par exemple le cas des entreprises d'insertion pendant la période de 1986 à 1988. Ainsi, le suivi social individualisé et l'encadrement, en fait l'ensemble des coûts sociaux principaux pour l'entreprise à vocation sociale, seront analysés dans les deux dimensions économique et sociale dans une perspective de recherche d'autonomie financière de la part de ces entreprises. Pour l'analyse économique, les coûts sociaux seront intégrés sous la forme de coûts à couvrir par l'entreprise, alors que dans l'optique sociale l'analyse sera menée en terme d'efficacité sociale. Dans cette dernière dimension on pourra s'interroger sur l'efficacité de l'organisation à produire une socialisation optimale en fonction de sa taille. Mais il faut alors définir la taille du point de vue économique, ou capacité d'accueil, et les contraintes qu'elle exerce sur la procédure d'entrée des individus dans cette entreprise.

La capacité d'accueil de l'entreprise à vocation sociale en fonction de ses revenus ou taille optimale est le premier point analysé (section 1). Cette section utilise une démarche similaire à celle de la théorie des clubs, fondée entre autres par J.M. Buchanan (1965). Il s'agit de formuler un modèle de décision de l'entrepreneur sur la création de l'entreprise, en respectant les préférences des exclus. Le modèle n'est donc pas construit dans une optique de taille optimale de production. Il s'agit d'un modèle statique et non d'une analyse temporelle de développement de

la capacité d'accueil. L'accueil des personnes exclues exige un certain niveau de qualité sociale de l'entreprise qui dépend étroitement de la taille du groupe et est en relation avec l'efficacité sociale, toutes choses égales par ailleurs (section 2). Quelques mesures des deux objectifs (accueil de bénéficiaires et retour à l'emploi de ceux-ci) sont fournies. La question de l'homogénéité du public accueilli qui interfère autant avec la taille optimale qu'avec l'efficacité sociale est posée (section 3).

SECTION 1 : LA TAILLE OPTIMALE

La question de la taille optimale rejoint celle de la capacité d'accueil des individus en fonction des revenus et coûts qu'ils entraînent. La notion de taille optimale s'interprète comme le nombre de personnes en insertion que l'entreprise peut accueillir. A cette question est liée une éventuelle sélection à l'entrée des personnes. On pose le problème sous forme de deux coûts distincts, exigeant deux modes de financement séparés, puis suit une représentation graphique de la taille optimale, avant de consacrer quelques lignes à la liaison entre taille optimale et financement. On peut dès maintenant doter l'entreprise à vocation sociale d'une fonction d'utilité W dont les deux dimensions sont l'économique E et le social S , de sorte que l'on peut noter $W(E,S)$.

11-position du problème

L'activité est un bien social, mais il s'agit également de la base économique de l'entreprise. On peut décomposer l'activité en nombre de personnes accueillies, accédant à l'activité, et en nombre d'heures de travail effectuées. L'activité se compose donc de N personnes qui travaillent chacune L heures. On supposera dans un premier temps, pour la détermination de la taille optimale, qu'il s'agit d'un individu "type" dont la préférence pour l'activité est de L^* heures de travail où L^* est considéré comme le nombre optimal d'heures pour l'individu. On suppose dans ce

premier temps que l'activité est répartie également en nombre d'heures par personne. La variable N est considérée comme l'agrégation de n individus types avec $W_N \geq 0$. L'utilité de l'entreprise varie de façon positive quand le nombre de personne croît.

Les ressources financières Y se décomposent en revenus de l'activité commerciale X , en dons D et en subventions de l'Etat G , avec $W_X \geq 0$, $W_D \geq 0$, $W_G \geq 0$, c'est-à-dire que l'entreprise tire une utilité positive des différentes sources de financement.

Les coûts sont de deux sortes. Les coûts économiques de production que l'on peut appeler C_b et les coûts sociaux d'encadrement et d'accompagnement C_β . Les coûts de production sont les coûts traditionnels de la littérature. Les coûts sociaux sont les coûts d'encadrement et de suivi individuel, de formation, etc.

L'entreprise à vocation sociale exerce une activité commerciale au même titre qu'une entreprise classique, mais elle reçoit également des subventions. Il ne s'agit pas ici de faire l'analyse des subventions, étant donné leur nombre important, leur diversité, aussi bien de manière absolue que de manière relative, par rapport aux différents statuts des entreprises, et leur évolution rapide et fluctuante. Ces subventions sont justifiées, pour le financement du bien social qu'est l'activité, source d'insertion en particulier professionnelle, fournie aux bénéficiaires, et non pas pour le financement de la production commerciale. En fait elles serviront à réduire le coût social C_β . L'entreprise à vocation sociale fournit deux biens : un bien ou service directement commercialisé sur le marché (réparation de véhicules, déménagements, etc.) et un bien ou service indirect qu'est l'activité (le travail pour les bénéficiaires). A ces deux biens correspondent deux coûts distincts : un coût de production de l'activité marchande (le coût de la main d'œuvre, les biens intermédiaires, etc.) et un coût d'encadrement et d'accompagnement social qui est à la base de la fourniture d'activités aux bénéficiaires (le coût du personnel d'encadrement, le coût des formations, etc.). On peut établir une différence entre les deux coûts qui sont un coût

économique de production marchande et un coût social d'activité. Elle assume donc deux produits, un marchand et un d'utilité publique. La distinction entre ces deux biens et leurs coûts respectifs est le fondement même de la différenciation des financements. Le produit marchand sera financé par les recettes obtenues sur le marché, le produit d'utilité publique (le travail ou l'activité pour ces personnes durablement exclues de l'emploi) est lui financé par des subventions ou des dons. En effet, l'entrepreneur altruiste utilise l'ensemble des subventions à l'accueil des personnes exclues. Il ajuste automatiquement le niveau des personnes accueillies au niveau des subventions. Les produits marchands jouent un rôle identique. Ils permettent de définir l'activité, donc le nombre de personnes nécessaires à la production. S'il utilisait les subventions pour la production commerciale, alors il réduirait son utilité, puisqu'elle dépend du nombre de personnes qu'il satisfait. De même, s'il utilisait les revenus de la production pour financer le coût social, cela signifierait qu'il pourrait augmenter son utilité en accueillant des personnes moins productives. Les deux sources de financement ont bien deux vocations différentes.

La représentation graphique qui suit ne constitue pas un modèle pratique de gestion temporelle de la taille de l'entreprise par l'entrepreneur, elle reflète la taille de l'entreprise, et donc le nombre de personnes, que l'entrepreneur peut décider de mettre en place, par anticipation, au moment de la création de cette entreprise. Cette décision ex ante s'effectue par un rapprochement à la théorie des clubs.

12-représentation graphique

La capacité d'accueil se situe au point E du quadrant 4 de la figure 4.1 (inspirée de l'article de T.Sandler et J.T.Tschirhart 1980 sur la théorie des clubs), le coût total est égal au revenu total, composé de la production commercialisée, des subventions et des dons. Ce point détermine la capacité d'accueil économique de l'entreprise, c'est-à-dire le nombre de personnes exclues accueillies en insertion en fonction des coûts et des revenus qui y sont liés. L'activité joue un rôle essentiel de sorte que,

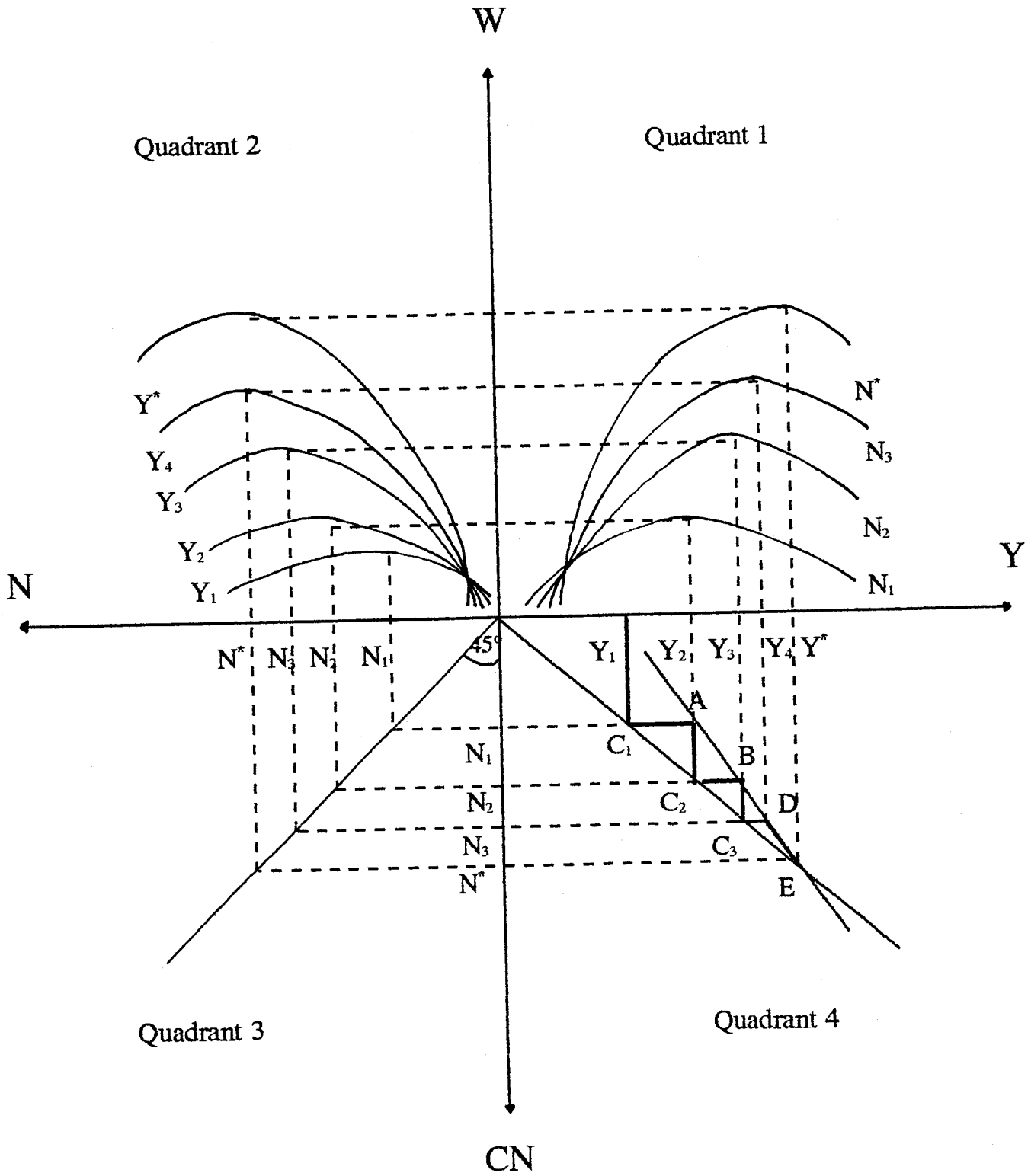
sans activité, l'entreprise ne peut accueillir aucune personne. Les possibilités d'activité fondent l'accueil, mais la capacité sera déterminée par un ensemble de moyens financiers, même si l'activité commerciale reste la première. La figure 4.1 identifie les contraintes qui pèsent sur l'entreprise.

Dans le quadrant 1 de la figure 4.1, on observe la relation entre les ressources financières et l'utilité W de l'entreprise à vocation sociale, le nombre de personnes étant fixé. La forme de la courbe signifie que l'utilité peut atteindre un maximum, dû au mode de revenu sous-jacent qui implique un revenu de l'activité commerciale tiré du travail des bénéficiaires. Si l'entreprise était financée uniquement sur la base de subventions, en fonction du nombre de personnes accueillies, à chaque niveau de personnes correspondrait un niveau de ressources (N_1, Y_1) , (N_2, Y_2) , etc. La relation entre W et Y serait constante. Or, la coexistence de deux modes de financement différents, répondant à deux coûts différents, établit une courbe dont un point maximum par rapport à l'utilité de l'entreprise pourra être défini en fonction de la préférence pour la quantité d'activité qui sera demandée par les individus. La dimension constante de la liaison entre l'utilité et les ressources financières est le fait de dons et subventions pour l'accueil des personnes, leur encadrement et leur suivi social. La dimension variable représente le financement par la production commercialisée. Ainsi, dans le premier quadrant de la figure 4.1 la forme de la courbe est justifiée par cette dimension variable liée aux ressources financières obtenues sur le marché via l'activité qui est, elle, subventionnée.

Le revenu maximum que peut tirer l'entreprise à vocation sociale de l'individu, Y_m , représenté sur la figure 4.2, indique le revenu marginal que peut procurer l'individu, composé du revenu x obtenu par la production vendue sur le marché, avec $x=f(p, L)$ où p est le prix du produit sur le marché et L l'activité productive de l'individu, et de la part de l'intervention extérieure que l'on peut affecter à cet individu. Le coût est lui composé de deux éléments : le coût de production de la marchandise vendue sur le marché c_x , plus le coût c_s qui représente le coût psychologique de l'activité

figure 4.1

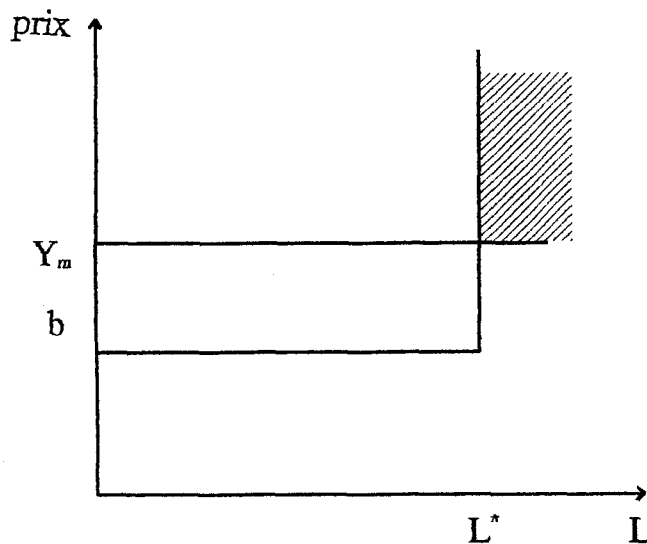
La taille optimale



pour l'individu. La différence entre Y_m et b sert à couvrir le coût marginal social B .

figure 4.2

Revenu de l'entreprise fourni par un individu



On peut donc écrire le coût marginal de production b sous la forme

$$b = c_x + c_s$$

avec $c_s = 0$ jusqu'au point L^* puis croissant infini à partir de cette valeur de L , puisque le revenu de l'individu étant fixé à l'avance, il n'augmente pas avec l'activité au-delà de L^* . En reprenant la fonction d'utilité de l'individu, cela signifie qu'il opère une maximisation de sa fonction suivant un ordre lexicographique. Il maximise d'abord la variable qui représente l'environnement, en participant à la communauté via l'activité jusqu'au seuil de L^* , ou l'estime de soi est établie, il satisfait d'abord aux normes sociales, puis il maximise son revenu et sa consommation privée. Au-delà du nombre d'heures de travail L^* , l'activité n'est plus désirée par les personnes. L'augmentation des ressources financières est compensée voire dépassée en terme d'utilité par une désutilité liée à une trop grosse charge de travail. L^* représente donc la valeur de L pour laquelle $\partial^2 W / \partial L^2 < 0$. Par conséquent, une variation de revenu obtenue par le travail des bénéficiaires, au-delà de L , induit une variation négative de l'utilité de

l'entreprise, soit

$$L^* \equiv d^2W/dY^2 < 0.$$

L'entreprise maximise son revenu quand elle est au point L^* . Au-delà de ce point, le coût psychologique de production lié à la désutilité du travail pour l'individu provoque une réduction de l'utilité pour l'entreprise. Si l'entreprise dépasse ce seuil d'activité, la contrainte qui pèse sur les bénéficiaires indique que l'entreprise devient moins sociale et qu'une dimension d'exploitation est sous-jacente, elle peut utiliser une main d'œuvre bon marché pour le propre bénéfice de l'entrepreneur.

Le quadrant 1 permet d'identifier le volume de ressources que procurent un certain nombre de personnes. Le quadrant 2 de la figure 4.1 exprime la relation entre l'utilité de l'entreprise W et le nombre de personnes N , pour un niveau donné de ressources. La courbe est croissante avec N puis décroissante. Il s'agit d'examiner la relation entre utilité de l'entreprise et nombre de personnes accueillies sous contrainte d'une fonction d'encombrement. Si à chaque personne est affectée la même qualité d'accompagnement et d'aide sociale, cette qualité atteint un point optimal q^* , qui détermine le nombre de personnes en bénéficiant. Au-delà de ce nombre, une dégradation de la qualité, due à un encombrement, s'observe. Cette relation s'exprime par la fonction

$\phi_i \equiv dq/dN < 0$ où ϕ_i est la fonction d'encombrement qui lie la qualité de l'aide sociale au nombre de personnes.

On suppose que N est infiniment divisible. Ainsi, pour un niveau de qualité q , l'entreprise peut accueillir un individu dont les difficultés sont A , ou x individus dont les difficultés sont B , avec $B = xA$ et $x > 0$.

On pose une hypothèse de libre arbitre de l'entrepreneur quant à la qualité de l'aide sociale qu'il estime optimale dans son entreprise. En d'autres termes, la qualité désignée comme optimale q^* n'est pas une qualité objective, mais subjective et personnelle pour chaque entrepreneur et donc chaque entreprise. q^* représente donc la valeur de q choisie par

l'entrepreneur, pour laquelle une variation positive de N entraîne une variation négative de W , $q^* \equiv d^2W/dN^2 < 0$.

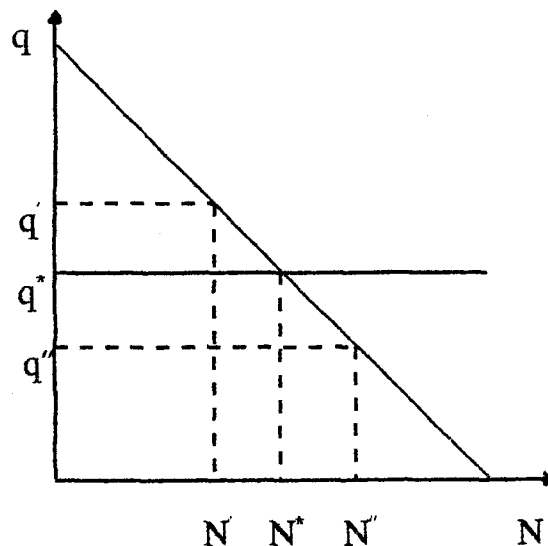
Cette qualité d'accompagnement optimale représente l'effort d'encadrement, de suivi et d'aide au retour à l'emploi que juge nécessaire l'entrepreneur. En fait, dans une certaine mesure cette qualité ne pourra varier que dans un intervalle autour de la qualité objective. En effet, le projet de retour à l'emploi pour les personnes en difficulté nécessite un accompagnement minimum, objectif et réaliste, sans lequel les chances de succès s'amenuisent. En conséquence, il paraît peu probable qu'un entrepreneur ne fournisse pas une qualité minimale. Si celle-ci n'était pas fournie, la dimension d'exploitation d'une main d'œuvre bon marché pourrait faire figure de proue. De plus, selon notre définition de départ, l'utilité de l'entreprise dépend du nombre d'individus accueillis. Il est donc peu probable qu'un entrepreneur décide de sacrifier totalement la quantité au profit de la qualité. Ce problème peut d'ailleurs être relié à un problème de financement par les subventions. Si on suppose que l'entrepreneur décide de la qualité de l'accompagnement nécessaire, il faut remarquer que les sources de financement étatiques ou privées auront également un jugement quant à la valeur de cette qualité et du coût individuel qu'elle représente. Dans un système où suffisamment de ces entreprises sont en concurrence pour les subventions et les dons, on peut facilement supposer que la qualité s'établira dans un intervalle. On peut souligner que la différence de perception à l'égard de cette qualité, entre l'entrepreneur et les fournisseurs de fonds, est un problème particulièrement important. L'entrepreneur disposant de l'information quant à la qualité nécessaire, les détenteurs de fonds estimant cette qualité à partir du coût individuel de production de l'insertion, sur la base des sorties sur des voies professionnelles. On a souligné qu'une situation de concurrence devrait conduire à un intervalle de qualité, mais rien ne garantit, en fait, que la valeur optimale de l'accompagnement pour le retour à l'emploi ne se situe dans cet intervalle, en raison des financements procurés par les donateurs. Si l'on suppose que la double concurrence sur l'information et sur la production joue pleinement, on peut alors observer sur la figure 4.3 la

détermination de la qualité et de la quantité optimale.

Pour un budget donné, il existe une relation négative entre quantité (nombre de personnes accueillies) et qualité de l'accompagnement, représentées respectivement en abscisse et en ordonnée. L'entrepreneur décide de la qualité q^* pour les personnes qui bénéficient de l'action. A cette qualité est associée une quantité N^* . Pour une quantité de personnes moindre N' , on pourra augmenter la qualité jusqu'à q . Si $W_N > 0$, ces deux coordonnées seront non optimales, l'entreprise pouvant accueillir d'autres individus sans perte d'utilité liée à la baisse de la qualité. Pour une quantité de personnes N'' , la qualité descendra jusqu'en q' . A ces deux valeurs l'entreprise verra son utilité se réduire par rapport aux valeurs q^* et N^* . La forme de la courbe représentant la relation entre l'utilité de l'entreprise et le nombre de personnes sera donc croissante jusqu'en q^* , puis décroissante au-delà.

figure 4.3

Relation entre quantité et qualité
pour un budget donné

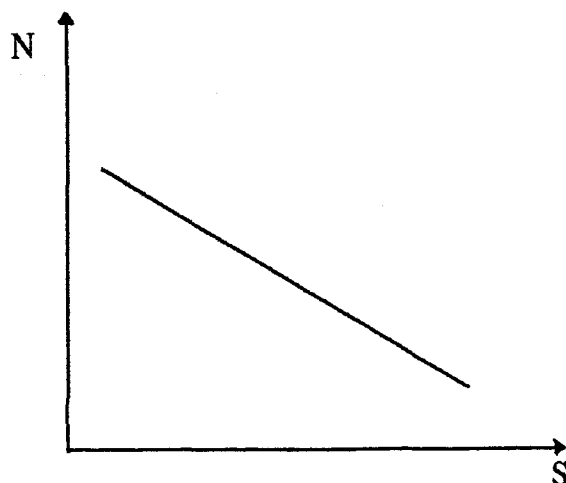


L'analyse a porté jusqu'ici sur la relation entre la qualité du service d'insertion et la quantité de personnes en insertion. On postule que la qualité de l'accompagnement est un facteur relativement important pour l'efficacité du retour à l'emploi. En fait, il est parfaitement justifiable de dire que l'accompagnement qui comprend aussi bien le suivi social,

l'encadrement dans le travail, la formation, que le démarchage d'emplois disponibles et l'accompagnement dans ces emplois, est en relation directe avec l'efficacité du retour à l'emploi. Si la qualité est pour l'instant considérée comme corrélée négativement avec le nombre de personnes, il s'ensuit que l'efficacité du retour à l'emploi, que l'on dénommera désormais efficacité sociale, sera reliée négativement au nombre de personnes accueillies, toutes choses égales par ailleurs (figure 4.4). Il faut noter que l'efficacité sociale ne sera pas la même, pour un nombre de personnes donné, dans le cas où ces personnes seront différentes du point de vue de leur capacité de production et d'insertion. En d'autres termes, q^* différera suivant les publics, pour une même efficacité sociale. La question de l'hétérogénéité des publics se pose alors crucialement, au regard de la détermination de la variable q^* par les deux parties concernées, ceux qui financent et l'entrepreneur.

figure 4.4

Relation entre nombre de personnes
et efficacité sociale



Différentes stratégies d'accompagnement social sont mises en place. Elles peuvent être le fait de l'entreprise à vocation sociale elle-même, ou être reléguées à d'autres partenaires moyennant financement. Dans ce dernier cas, la relation s'établit entre les besoins financiers nécessaires pour cet accompagnement et le nombre de personnes qui y auront accès. Pour un niveau fixe de ressources, le nombre de personnes

qui y accéderont sera forcément limité. Dans les deux cas la qualité de l'accompagnement est appréciée également par le personnel encadrant dans l'entreprise.

Le quadrant 2 permet d'examiner le nombre de personnes que l'entreprise peut accueillir, c'est-à-dire la taille de l'entreprise. La relation identifiée dans le quadrant 2 repose sur une fonction de coût illustrée par le quadrant 3. Ce quadrant 3 reporte les tailles de l'entreprise. A chaque taille est associée un coût (qui peut être divisé en deux, coût économique et coût social) $C=(b+\beta)N$. Le coût marginal d'un individu supplémentaire est donc constant. On pourrait imaginer que le coût social soit fixe puisque dépendant de l'encadrement disponible embauché pour une période donnée. La liaison entre le nombre de personnes et le coût prendrait donc la forme de paliers et la fonction de coût serait

$$C_1=b_1N+C\beta_1$$

$$C_2=b_2N+C\beta_2 \quad \text{avec } b_1=b_2 \text{ et } C\beta_1 < C\beta_2$$

Or la décision de l'entrepreneur sur la mise en place de l'entreprise se fait avec anticipation des coûts et des revenus. De ce fait, s'il décide du nombre de personnes, il choisi aussi la qualité de l'accompagnement social dont chacune d'elles bénéficiera. Plus les personnes seront en difficulté, plus la qualité de l'accompagnement sera élevée pour chacune d'entre elles. Pour un encadrement donné, il pourra accueillir par exemple, dix personnes peu en difficulté ou deux personnes très en difficulté. Si on fait varier les difficultés des personnes, pour un niveau d'encadrement donné, donc un coût donné, il est possible d'accueillir soit plus de personnes si l'exigence d'encadrement est faible, soit moins de personnes si l'exigence d'encadrement est forte. Pour un niveau d'exigence donné, on suppose également que toutes les n personnes il faudra embaucher un encadrant supplémentaire. De sorte que, dans ses anticipations, l'entrepreneur peut considérer le coût comme totalement variable. Il peut s'écrire

$$C\beta=\beta N \text{ avec } \beta=f(q) \text{ d'où } C=(b+\beta)N$$

Le quadrant 4 de la figure 4.1 fait apparaître les coûts établis

dans le quadrant 3 et les revenus formulés par le quadrant 1. Dans ce quadrant, on observe le point où la taille de l'entreprise est optimale. Le processus pour atteindre la taille optimale se déroule comme suit : l'entrepreneur social anticipe qu'avec Y_1 ressources financières (les subventions), il peut accueillir N_1 personnes qui auront un coût de C_1 égal à Y_1 (on suppose que le statut d'association et la règle de gestion à l'équilibre sont des éléments caractéristiques de ces structures), mais en fait produiront des ressources égales à Y_2 , ressources composées de subventions Y_1 et du revenu de l'activité de ces N_1 individus. Un surplus financier égal à C_1A est dégagé. Suivant la règle de gestion à l'équilibre, pour des ressources Y_2 , l'entreprise peut accueillir N_2 personnes pour un coût de C_2 et qui permettent d'obtenir des ressources Y_3 (composées des subventions Y_1 , plus des subventions supplémentaires qu'il espère obtenir pour l'accueil de personnes supplémentaires N_2-N_1 et du revenu d'activité que produiront ces personnes), le surplus financier est de C_2B , plus petit que C_1A , et ainsi de suite jusqu'à E, qui est le point représentant la taille optimale de l'entreprise, c'est-à-dire où l'on ne peut plus recevoir d'autres personnes sans qu'un déficit apparaisse. A ce point les ressources sont égales aux coûts, on a la taille optimale N^* pour un revenu Y , un nombre d'heures effectuées et un accompagnement social par personne, optimaux L^* et q^* . La taille optimale (le nombre de personnes en insertion) est donc atteinte quand il est impossible d'accueillir une autre personne sans réduire la qualité du service pour au moins une autre. Il ne s'agit pas d'une taille à différentes périodes, mais d'un processus de détermination, par l'entrepreneur, de la taille de l'entreprise qu'il mettra en place. Cette taille est principalement dépendante des financements. Une étude des relations qui la lient à ces derniers fait ressortir le risque de sélection des bénéficiaires.

13-taille optimale et financement

Si on suppose que pour chaque capacité d'accueil des subventions sont fournies, que le coût marginal de l'accueil d'une personne

supplémentaire est constant et que le coût de production marginal du bien marchand est constant, alors les raisons qui déterminent cette taille optimale sont, la disponibilité en ressources financières par la production via le problème des débouchés et la productivité des individus. L'utilité de l'entreprise $W=Y-C$ est maximisée pour

$$dW/dN = dY/dN - dC/dN = 0$$

Or on a posé $C=(b+\beta)N$ et $Y=X+D+G$ où X représente les revenus tirés de l'activité commerciale, D les dons et G les subventions de l'Etat.

$$\text{Si } Z=D+G ; X = \int_0^N x(N)dN \text{ et } Z = \int_0^N z(N)dN \text{ où } x(N) \text{ et } z(N)$$

indiquent les revenus qu'il est possible d'obtenir sur le marché et par les aides externes alors

$$dY/dN = x+z = y_m \text{ sous contrainte de } L \leq L^* \text{ et } q \geq q^*$$

où x représente le revenu marginal de l'individu tiré du marché et z son revenu marginal tiré des aides extérieures avec $x=f(p)$, p est le prix du produit sur le marché et $z=f(q)$, la valeur de q pour les fournisseurs de fonds. Il en découle

$$b+\beta = x+z$$

Si les aides extérieures (dons et subventions) ont pour vocation de couvrir les coûts β du produit social, qu'est l'accueil des bénéficiaires et leur mise en situation de production, alors le revenu obtenu sur le marché couvrira, lui, le coût de production b du produit commercialisé. Pour la taille économique optimale les deux sources de financement différentes couvrent exactement et respectivement les deux types de coûts différents.

L'hypothèse suivant laquelle les subventions augmentent proportionnellement au nombre de personnes accueillies est irréaliste par

rapport à leur mode d'obtention. Celles-ci sont attribuées par enveloppe en début d'année et généralement à renouveler tous les ans. Le revenu tiré de l'activité commerciale joue un rôle particulièrement important dans la détermination de la taille optimale. En particulier, le jeu de réduction des coûts et/ou d'augmentation des revenus peut largement s'effectuer par le biais d'une procédure de sélection des bénéficiaires à l'entrée de l'entreprise.

Si on pose les aides extérieures données, il est possible d'accueillir en référence à β , lié à q , un nombre d'individus N_z . L'entreprise à vocation sociale maximise alors son utilité, toujours sous contrainte de L^* et q^* , en jouant sur la variable b .

Si x est égal à b la taille est fixée à N_z ,

Si x est inférieur à b la taille peut être inférieure à N_z et les aides extérieures peuvent servir en partie au financement du produit commercial,

Si x est supérieur à b la taille pourrait croître au-delà de N_z .

Les deux composantes qui font évoluer b et x sont le prix de vente sur le marché et la capacité productive des individus accueillis. L'hypothèse altruiste posée sur le comportement de l'entrepreneur implique qu'il effectuera une sélection des bénéficiaires pour lui permettre d'obtenir la taille désirée dans le second cas, alors qu'il pourra accueillir des personnes encore moins productives dans le troisième. Autrement dit, dans le second cas, il ne financera pas le produit commercial par les subventions, mais accueillera des personnes qui seront sélectionnées de façon à être plus productives. Dans le troisième cas, il préférera accueillir des personnes plus défavorisées plutôt qu'augmenter leur nombre.

La taille économique optimale est atteinte au point E de la figure 4.1. A ce point le revenu marginal que peut ramener un individu est égal au coût marginal du maintien de la qualité.

On s'est intéressé jusqu'ici à la capacité d'accueil en termes économiques. Or, la dimension sociale de l'entreprise est un autre facteur qui joue dans la détermination de la taille optimale. Elle comporte deux

composantes. Un suivi individualisé que l'on a intégré sous forme de coût et une composante collective qui prend par exemple la forme de dynamique de groupe. On a supposé que le suivi social individualisé dépendait en fait des ressources financières, et que la limite était formée par une contrainte économique. En d'autres termes, on pourra toujours en fournir plus avec un plus grand revenu. La dimension qui nous intéresse ici est la dimension collective de l'activité, autrement dit, la dynamique de groupe.

SECTION 2 : EFFICACITE SOCIALE

Il faut distinguer la taille de l'entreprise de la taille du groupe. En effet, à l'intérieur de l'entreprise peuvent exister plusieurs ateliers de production, ou plusieurs activités, qui formeront plusieurs groupes. Dans les entreprises à vocation sociale, il s'agit généralement de plusieurs activités. On peut considérer que les différents ateliers correspondent à différentes entreprises. La raison du regroupement dans une même entité juridique provient d'économie dans la gestion administrative. On s'intéresse par la suite à la taille du groupe.

La taille optimale du groupe dans ses relations sociales est S^* et dépend de l'organisation, de l'activité et de l'encadrement disponible. Au-delà de S^* une relation décroissante existe entre l'efficacité sociale et la taille de l'entreprise. De plus, avec la décroissance de l'efficacité sociale, la demande de social augmente. Ainsi, au-delà de S^* l'entreprise perd une dimension qui la caractérise pour rentrer dans un système taylorien d'organisation et de relations impersonnelles qui réduit la socialisation de l'individu.

L'efficacité sociale dépend de deux variables, la dimension individuelle représentée par l'accompagnement individuel, et la dimension collective qui s'établit dans la dynamique de groupe que l'on nomme d . En ce qui concerne l'accompagnement social individuel, on a établi que

composantes. Un suivi individualisé que l'on a intégré sous forme de coût et une composante collective qui prend par exemple la forme de dynamique de groupe. On a supposé que le suivi social individualisé dépendait en fait des ressources financières, et que la limite était formée par une contrainte économique. En d'autres termes, on pourra toujours en fournir plus avec un plus grand revenu. La dimension qui nous intéresse ici est la dimension collective de l'activité, autrement dit, la dynamique de groupe.

SECTION 2 : EFFICACITE SOCIALE

Il faut distinguer la taille de l'entreprise de la taille du groupe. En effet, à l'intérieur de l'entreprise peuvent exister plusieurs ateliers de production, ou plusieurs activités, qui formeront plusieurs groupes. Dans les entreprises à vocation sociale, il s'agit généralement de plusieurs activités. On peut considérer que les différents ateliers correspondent à différentes entreprises. La raison du regroupement dans une même entité juridique provient d'économie dans la gestion administrative. On s'intéresse par la suite à la taille du groupe.

La taille optimale du groupe dans ses relations sociales est S^* et dépend de l'organisation, de l'activité et de l'encadrement disponible. Au-delà de S^* une relation décroissante existe entre l'efficacité sociale et la taille de l'entreprise. De plus, avec la décroissance de l'efficacité sociale, la demande de social augmente. Ainsi, au-delà de S^* l'entreprise perd une dimension qui la caractérise pour rentrer dans un système taylorien d'organisation et de relations impersonnelles qui réduit la socialisation de l'individu.

L'efficacité sociale dépend de deux variables, la dimension individuelle représentée par l'accompagnement individuel, et la dimension collective qui s'établit dans la dynamique de groupe que l'on nomme d . En ce qui concerne l'accompagnement social individuel, on a établi que

l'efficacité sociale était liée par une fonction linéaire négative au nombre de personnes. L'étude portera maintenant sur la liaison entre l'efficacité sociale et la dimension collective de l'accompagnement ou dynamique de groupe.

On entend par efficacité sociale, la capacité de l'entreprise à générer des sorties positives vers la réinsertion. Cette efficacité est donc liée à l'accompagnement fourni dans l'entreprise, et à la possibilité pour les individus d'améliorer leur position sur le marché du travail. L'analyse considère donc l'efficacité sociale du point de vue du bénéficiaire et donc de l'utilité individuelle.

La dynamique de groupe est constituée par l'ensemble des individus en relation de production, et est une entité indépendante de l'agrégation de ces individus, bien qu'elle ne soit que le produit et la conséquence de cette agrégation en situation de production. De plus, son état dépend du niveau de cette agrégation. En d'autres termes, elle constitue une dimension supérieure aux individus pris séparément, mais est le résultat de leur rassemblement dans l'action productive, ce résultat influençant à son tour les décisions de contribution de chaque individu à participer à la production. Ainsi, le fait que plusieurs individus forment une équipe pour la réalisation d'un produit, conduit à la création d'un mouvement indépendant de chacun d'eux. Il entraîne chaque membre à participer. Si l'individu ne contrôle pas entièrement sa contribution, celle-ci sera tout de même fonction de la contribution des autres dans l'acte de production.

D'un point de vue social, cette dynamique permet à chacun des participants de s'intégrer dans un ensemble de production et donc d'assimiler à travers les relations de production, des relations personnelles, et des difficultés techniques, le savoir-être mis en avant pour le retour à l'emploi de ces individus.

Sur la base de cette définition on peut établir la relation entre le

nombre de personnes et l'efficacité sociale. Le postulat précédemment émis sur le savoir-être et la productivité, comme éléments essentiels du retour à l'emploi pour ce public, signifie que l'efficacité sociale de l'entreprise dépend de la capacité de celle-ci à générer ces dimensions de l'employabilité. La dimension de savoir-être ne peut exister que si un nombre suffisant de personnes sont en relation de production et engendrent de ce fait une dynamique de groupe.

21-La dynamique de groupe

La notion de dynamique de groupe apparaît chez K. Lewin (1959). Il s'agit d'étudier les phénomènes de groupes tels que le rendement d'une usine ou celui d'une équipe de travail. Lewin observe que "les rendements font preuve fréquemment d'un niveau relativement constant durant une période de temps assez étendue". Ce phénomène peut être considéré comme un équilibre quasi-stationnaire. Une analyse des forces qui sont en jeu est de première importance pour comprendre les changements et éventuellement les programmer.

En somme, il est possible de dire qu'un état social quasi-stationnaire correspond à des forces opposées également grandes. Les processus quasi-stationnaires ne sont pas parfaitement constants, mais manifestent des fluctuations autour d'un niveau moyen l . Si nous supposons que la fluctuation est due à une variation de la grandeur d'une force additionnelle et que la quantité n de changement du niveau l est une fonction de la grandeur de cette force, nous pouvons dire qu'il existe dans la région de fluctuation autour de l un champ de force qui a les caractéristiques suivantes : les forces opposées à tous les niveaux entre l et $(l+n)$ et entre l et $(l-n)$ inégalent la plus grande force dirigée vers le niveau l soit

$$|f(l+n), l| > |f(l+n), -l|$$

$$|f(l-n), l| > |f(l-n), -l|$$

La signification de cette formule devient claire si on considère la force résultante $f_{l,x}^*$ où $f_{l,x}^* = f_{l,s} + f_{l,g}$ avec $f_{l,s}$ les forces vers une productivité moindre, et $f_{l,g}$ les forces vers une productivité accrue. Dans le cas d'un processus quasi-stationnaire, la force résultante au niveau l égale zéro

$$f_{l,x}^* = 0$$

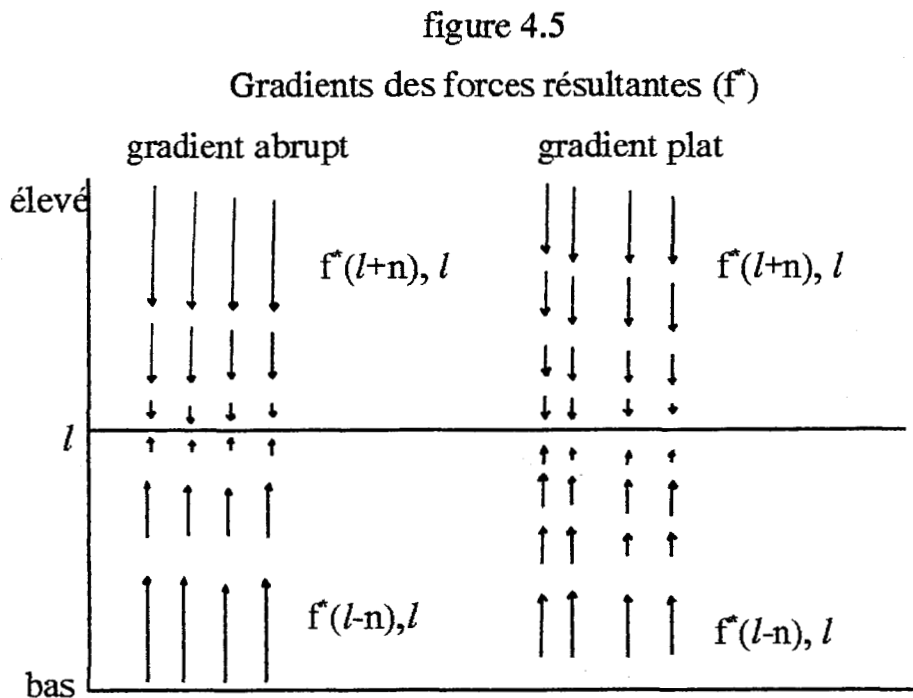
La direction des forces résultantes aux niveaux voisins ($l \pm n$) s'opère vers le niveau l . En d'autres termes, les forces résultantes dans le voisinage de l ont le caractère d'un champ de force central positif

$$f(l \pm n), l = F(n)$$

Le caractère de la fonction F détermine dans quelle mesure le processus social fluctue dans un cas spécifique. Les changements de niveau du processus quasi-stationnaire se produiront si, et seulement si la valeur de l pour laquelle les forces opposées sont égales, changent. Si le champ de force résultant perd la structure d'un champ de force central, le processus social perd son caractère quasi-stationnaire.

Il est important de souligner qu'un processus quasi-stationnaire présuppose une structure centrale du champ de force à l'intérieur d'une certaine aire de voisinage de l . La proposition précédente n'a pas besoin d'être valable pour des valeurs de n en dessous ou en dessus d'un certain niveau. En d'autres termes, à l'intérieur d'une certaine marge, de plus grandes forces sont nécessaires pour changer le niveau dans une assez large mesure, et un affaiblissement de ces forces amènera un retour du processus vers le niveau antérieur. Si cependant, le changement est allé une fois au-delà de cette marge n jusqu'à un niveau ($l \pm m$), le processus peut avoir tendance à continuer sans retourner au niveau antérieur. Ainsi la largeur de la marge, à l'intérieur de laquelle le processus est quasi-stationnaire, revêt une importance considérable pour les questions d'organisation de l'activité. L'argumentation a permis de définir le champ de force au sens de Lewin, mais le gradient de celui-ci n'est pas encore observé. Or il peut être plus ou

moins raide (figure 4.5).



source : K.Lewin (1959) P.251

Le gradient peut être différent en dessus et en dessous de l . Etant donné la même quantité de changement dans la grandeur de la force résultante ($f^*_{i,x}$), la quantité de changement du niveau du processus social sera d'autant plus petite que le gradient sera plus raide.

Jusqu'ici, on a pris pour référence la conduite de groupe en tant que totalité. Si nous considérons des différences individuelles de conduite à l'intérieur d'un groupe, nous pouvons dire que, toutes choses égales par ailleurs, les différences individuelles de comportement dans un groupe seront d'autant plus petites que le gradient du champ de force résultant sera plus raide dans le voisinage du niveau de groupe. Or, un élément déterminant de la puissance du gradient est le nombre de personnes qui composent le groupe.

Ainsi, un changement dans le niveau de l peut être dû à une augmentation des forces en direction d'une valeur plus élevée de l ou à une diminution des forces opposées. Une des forces qui empêche la production

de monter est l'effort du travail pénible ou rapide, une des forces qui le pousse à monter est le désir de gagner plus d'argent.

22-Conduite individuelle et dynamique de groupe

Deux auteurs (G.A. Akerlof 1982, 1984 ; H. Leibenstein 1982) ont fourni des explications en matière de niveau de productivité. Ces explications reposent sur des relations entre employeurs et employés. Pour Akerlof, il s'agit d'une explication en termes de salaire d'efficience et de don, pour Leibenstein de convention de productivité. Cependant, la norme de productivité peut se constituer à partir des relations entre les individus, et nous allons observer son apparition dans ces termes, toutes choses égales par ailleurs.

Le second chapitre a examiné l'action des individus dirigée par leurs préférences qui s'exprimaient de manière lexicographique. La réponse au besoin d'estime de soi et de reconnaissance sociale passe notamment par l'activité. La liaison entre activité, productivité et estime de soi est un élément sur lequel il faut se pencher pour analyser la courbe de dynamique de groupe dans notre cas. Cette dynamique de groupe exprime en partie la capacité de l'entreprise à vocation sociale à agir sur le savoir-être, pris dans le sens de l'intégration des personnes à un collectif de travail, et sur la productivité individuelle. Ces deux éléments forment une partie de l'employabilité des individus.

Or l'estime de soi passe en partie par des relations entre les individus du collectif de travail. Un individu pourra établir l'estime de soi à partir du niveau de productivité qu'il est capable d'atteindre à l'intérieur du groupe. En d'autres termes, le besoin d'estime de soi pousse, plus que le salaire, l'individu à augmenter sa productivité. La motivation est beaucoup plus sociale qu'économique. Ainsi, chaque individu détermine sa productivité en fonction du besoin d'estime de soi qu'il doit satisfaire. Cependant l'influence du groupe sur l'individu se fera ressentir. Dans une équipe de travail, une force des plus puissantes peut être le désir de rester

ni trop en dessous, ni trop en dessus du reste du groupe. Une norme de groupe peut émerger du comportement de chacun. Un individu p peut diverger dans son niveau de conduite personnelle p du niveau que représente la norme de groupe l^g par une quantité n où $n = |l^g - p|$. Si l'individu essayait de trop diverger de la norme de groupe, il se trouverait lui-même dans de nouvelles difficultés et pourrait se trouver en position d'être exclu du groupe. En d'autres termes, le niveau de productivité ou la norme de productivité du groupe n'est pas seulement le résultat d'un équilibre résultant de forces quelconques, elle devient une valeur en elle-même qui pousse les individus à maintenir leur position en accord avec cette norme, sauf à accepter de s'exclure. Néanmoins, l'argumentation précédente ne stipule aucune relation entre l'effort de productivité de l'individu et le nombre de personnes constituant le groupe. Il semble bien qu'il faille observer cette relation.

L'estime de soi qui est à la base de l'action sera d'autant plus établie que le nombre de personnes n'est pas trop grand. En effet, on peut largement penser que l'estime de soi passe par la reconnaissance de la part des autres, et en particulier, des autres membres du collectif de travail. Or plus le nombre de personnes accueillies est grand, plus il devient difficile d'observer la part de chacun dans la contribution à la production. L'activité comme support de l'estime de soi nécessite d'observer concrètement le résultat de cette activité. Or, plus le nombre de personnes augmente plus la part individuelle de chaque membre est difficile à évaluer. Dans ce cas, deux types de comportement sont susceptibles d'être envisagés. Le premier correspond au comportement de passager clandestin : puisqu'il n'est pas possible d'observer la part de chacun dans la production, il est possible de limiter ses efforts voire de n'en faire aucun sans pour autant se trouver exclu du groupe. Le second correspond au travailleur "découragé" : si son effort productif ne peut être apprécié, alors il lui est difficile de juger sa propre contribution, mais plus encore aux autres. L'estime de soi qui en découle n'a alors plus de base concrète pour se former. L'individu peut adopter un comportement de réduction des efforts. Si le bénéfice de l'effort ne peut pas être apprécié, le comportement sera une réduction des efforts.

En conséquence, l'intégration dans un collectif de travail aura d'autant moins de chance de se réaliser que le groupe est grand.

Cette conclusion découle d'une certaine conception des normes. Elles sont individuelles, et l'augmentation du nombre d'individus tend à augmenter le nombre de normes. Or l'accroissement de ce nombre de normes conduit à une efficacité moindre des normes. En effet, si chaque individu établit en première position sa norme de productivité, il est d'autant plus difficile d'établir une norme de groupe que le groupe grandit. Dans ce cas, la norme de groupe ne peut avoir de valeur en elle-même et le phénomène d'attraction vers cette norme est réduit.

Enfin, un élément qui joue un rôle important est la capacité d'activité. Le raisonnement poursuivi jusqu'ici postulait implicitement que la production peut croître sans difficulté. En fait, dans la mesure où la source de financement privilégiée est le marché, à travers la production commercialisée, elle-même support de l'estime de soi, le nombre de personnes susceptibles de participer à l'activité productive est limité par les débouchés. Par conséquent, l'augmentation du groupe ne peut être infini, sauf à réduire la contribution de chacun à l'activité et donc éliminer une partie de l'estime de soi, passer à une valeur de L qui soit inférieure à L^* .

L'ensemble de ces éléments exprime qu'il existe une relation croissante puis décroissante, entre la taille du groupe et l'intégration dans ce groupe d'un individu. Ainsi les dimensions de savoir-être et de productivité mis en avant dans l'intervention sur l'employabilité des individus croissent puis décroissent avec la taille du groupe. De ce fait, une relation de même type existe entre taille de l'entreprise à vocation sociale et efficacité sociale de celle-ci, entendue dans le sens des chances de retour à l'emploi.

23-efficacité sociale optimale

La courbe exprimant la relation entre taille du groupe et

efficacité sociale est croissante jusqu'à un certain seuil en nombre de personnes, seuil auquel, la dynamique de groupe est maximale. Puis à partir de ce seuil et pour toute augmentation du nombre de personnes, la relation devient décroissante.

Il faut donc maintenant s'attacher à établir le point où l'efficacité sociale est optimale, c'est-à-dire celui auquel l'efficacité sociale de l'accompagnement individuel et l'efficacité sociale du groupe sont confondues.

L'efficacité sociale de l'entreprise se situe en S^* pour un nombre de personnes composant le groupe de N^* (figure 4.6a). Ce point représente l'intersection entre le point optimal de la courbe d de dynamique de groupe et la droite q d'accompagnement social individuel pour une qualité q^* . L'examen de cette optimalité est fait à partir d'une situation sous optimale. Des conséquences en matière d'intervention financière seront tirées.

Sur la figure 4.6b, le point A de coordonnées N^*_d et S_d représente le maximum d'efficacité sociale obtenu par le collectif, à travers la dynamique de groupe sur la courbe d . La courbe d'accompagnement social individuel q , pour un niveau q^* , coupe la courbe d en deux points. Nous commencerons l'analyse par le point à droite de N^*_d , correspondant à N'' . A cette taille du groupe, l'efficacité sociale est de S'' au point H inférieur à S^* . En effet, en réduisant le nombre de personnes, des augmentations simultanées de S_d et de S_q , respectivement l'efficacité sociale due à la dimension collective et l'efficacité sociale due à l'accompagnement individuel, sont possibles. A ce niveau la perte d'efficacité sociale est égale à (S_d, S'') plus (S_q, S'') . Si on passe du côté gauche de la figure, pour un nombre de personnes N' , l'efficacité sociale individuelle est obtenue au point F et l'efficacité sociale de groupe est obtenue au point E. Ce point est suboptimal car $EF < EG$. En d'autres termes, le niveau de l'efficacité sociale individuelle ne suffit pas à compenser le manque d'efficacité sociale de groupe qui est obtenue à son niveau maximum S_d au point A.

Efficacité sociale

figure 4.6a

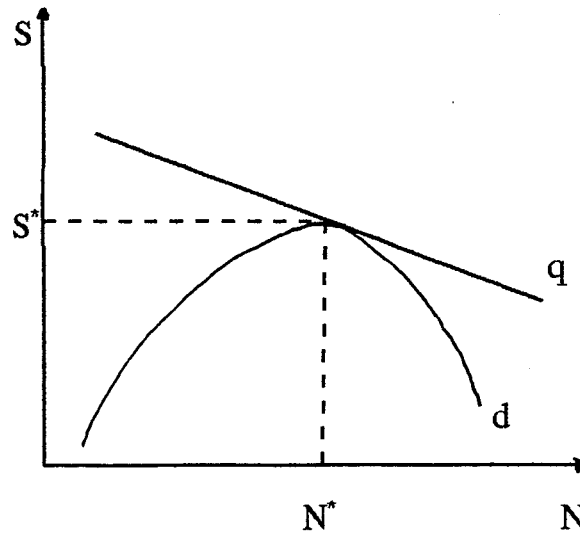
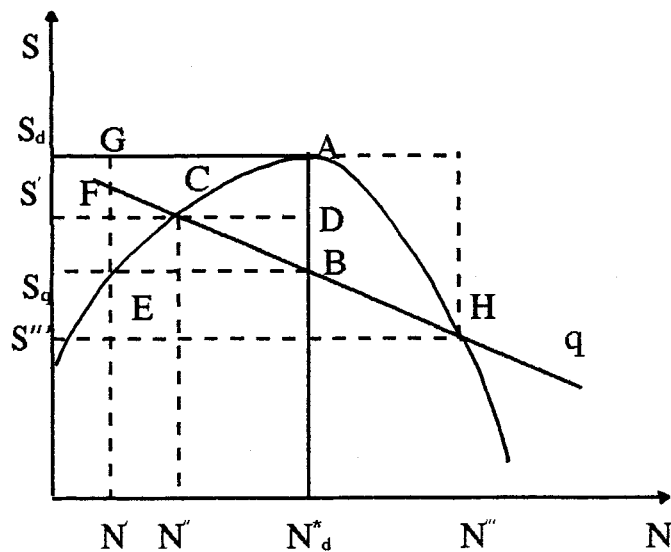


figure 4.6b

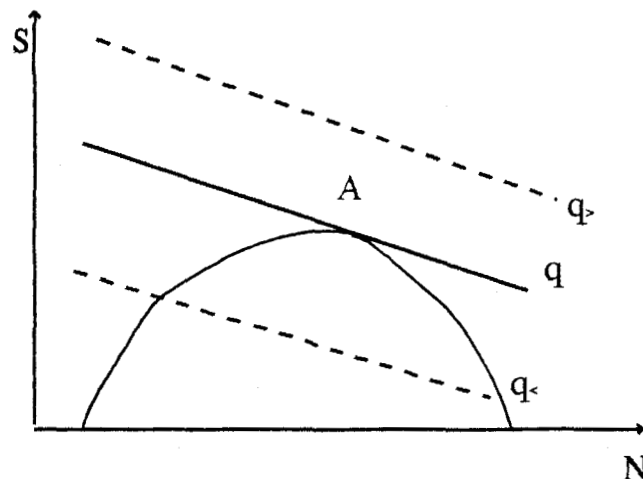


Au point C de coordonnées (N'', S) , l'efficacité sociale ne peut être augmentée. En effet, tout déplacement vers la droite conduit à une augmentation de l'efficacité de groupe, mais à une réduction de l'efficacité individuelle. Pour toute dimension de groupe, dont l'efficacité individuelle et l'efficacité collective se situent en CB et CA, l'accroissement de l'efficacité obtenu par la dynamique de groupe est

compensé d'autant, à epsilon près en raison de la forme de la courbe d , par une perte d'efficacité dans l'accompagnement individuel. Par exemple, au point N^* , l'efficacité collective est de S_a , et compensée par la perte DB d'efficacité individuelle par rapport au point C .

En résumé, tout point à gauche de C est suboptimal, tout point à droite de AB est suboptimal. Dans toute la surface ABC , l'efficacité sociale est la même. Pour autant cela ne signifie nullement qu'elle est optimale pour tous les niveaux de groupe compris entre N' et N^* . En effet, on a postulé antérieurement que la droite q était à budget donné. En conséquence, toute augmentation des revenus conduirait à un déplacement de cette droite vers le haut (figure 4.6c). Le point optimal correspond donc à celui pour lequel la droite d'efficacité individuelle q est en intersection avec la droite d'efficacité collective, au point A .

figure 4.6c



A ce point, pour des revenus élastiques, la droite individuelle correspond à un accompagnement q^* pour l'entrepreneur. Comme il a déjà été signalé, la qualité ne sera pas perçue de la même manière par les financeurs qui pourront trouver celle-ci supérieure à l'idée que se fait l'entrepreneur. Soit q_- , au lieu de q^* sur la figure 4.6c. La réduction de leur contribution conduira l'entrepreneur à se situer sur la droite q_- . On peut

s'interroger sur son comportement, lorsqu'il se trouve dans cette situation, où l'efficacité sociale qu'il peut atteindre se situera dans le triangle ABC.

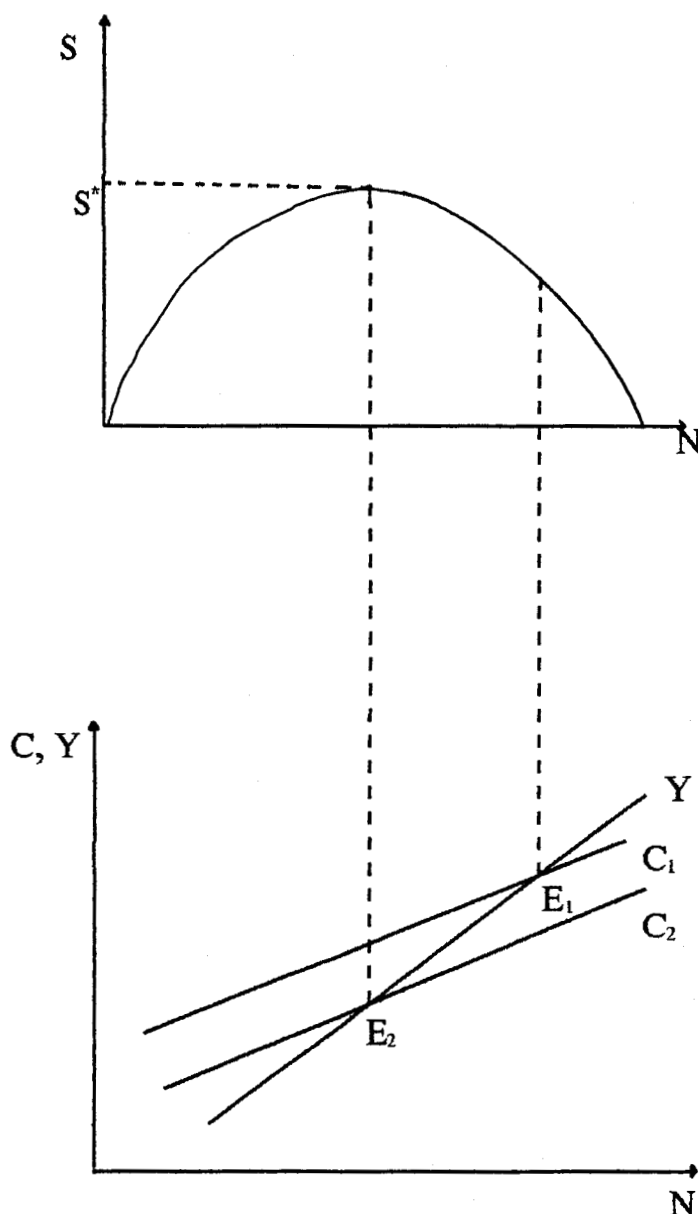
S'il désire maintenir q^* à son niveau, il devra alors sacrifier une partie de la dynamique de groupe. En revanche, il pourra adopter une autre stratégie qui consiste à augmenter le nombre de personnes en sacrifiant provisoirement la variable q^* . Dans ce cas, l'accroissement de N devrait conduire à une augmentation des revenus commerciaux. Cependant, il faudrait que ce supplément de revenu soit suffisant pour restaurer q^* à son niveau jugé optimal à la fois pour les bénéficiaires antérieurement dans l'entreprise, plus pour ceux nouvellement entrés. Il semble alors peu probable que les nouveaux venus soient peu productifs. Une sélection de la main d'œuvre est largement susceptible d'être mise en place, de telle sorte que l'entreprise perdrait une de ses dimensions qui la caractérise, c'est-à-dire l'accueil des publics très en difficulté.

Il semble à cet égard, qu'une intervention extérieure, étatique ou volontaire par les dons, jusqu'au point de coordonnées (N^*, S^*) soit un remède obligé. Ce problème est résumé par la figure 4.7 de la page suivante.

Le graphe du haut représente le maximum d'efficacité sociale que l'on peut atteindre. Le graphe du bas identifie l'équilibre économique analysé précédemment. La taille optimale suggère que l'efficacité sociale optimale corresponde à l'équilibre économique de l'entreprise. Sur le graphe du bas figurent les droites de coût C_1 et C_2 en fonction du nombre de personnes, et le revenu suivant la taille du groupe. La courbe de coût C_1 est une droite sans intervention extérieure, c'est-à-dire qu'elle représente les coûts de l'ensemble des individus. La droite de coût C_2 indique le coût avec intervention extérieure. La droite Y reproduit le revenu de l'entreprise dû à la vente de produits sur le marché. Ces deux droites sont données pour un niveau de qualité q^* et un nombre d'heures travaillées L^* . On suppose que les revenus croissent plus vite que les coûts. Des hypothèses inverses ne font qu'accentuer les conclusions.

figure 4.7

Efficacité sociale et intervention extérieure



Pour un niveau de qualité et pour un niveau de travail, donnés, considérés comme optimaux, l'efficacité sociale maximale est obtenue au point d'équilibre économique E_2 . Or une autonomie financière de 100% de l'entreprise par rapport à l'intervention extérieure, conduit à un équilibre économique de E_1 en raison de la charge en coût due aux caractéristiques de cette entreprise et du public qu'elle accueille. A cet équilibre économique le nombre de personnes N nécessaire est supérieur au niveau

jugé satisfaisant pour l'efficacité sociale. Pour atteindre une efficacité sociale maximale l'entreprise peut donc réduire le nombre de personnes mais cette réduction en situation d'autonomie conduit à un déséquilibre budgétaire. Les solutions qui s'offrent à l'entreprise sont donc de réduire le coût, et de ce fait accueillir le nombre de personnes qui convient pour obtenir une efficacité sociale maximale. Pour ce faire, l'entreprise a deux possibilités, soit elle reçoit des subventions ou dons qui conduisent à une réduction du coût financier supporté par les produits vendus, soit elle met en place un processus de sélection de la main d'œuvre de manière à avoir des individus à la fois plus performants et qui nécessitent un accompagnement social moindre.

Elle perd dans le second cas une partie de sa dimension sociale en refusant les publics les plus en difficulté. Par conséquent, la deuxième solution conduit à un processus d'exclusion des personnes les moins aptes à s'intégrer dans le processus de production. On peut alors se demander dans quelle mesure le dispositif des entreprises à vocation sociale n'est pas un dispositif d'insertion optimale en ce sens qu'il produit à la fois un niveau d'insertion jugé suffisant et une exclusion minimale, mais qui se focalise sur les catégories les plus en difficulté.

SECTION 3 : QUELQUES DONNEES SUR LES OBJECTIFS

Le modèle de la taille optimale est un cas théorique d'après lequel il est possible d'envisager un ensemble de variantes d'un point de vue pratique. Cependant, il fournit une référence utile sur la capacité à satisfaire les préférences individuelles. Cette section prolonge donc par trois voies différentes l'analyse précédente. Premièrement, elle observe le nombre d'individus accueillis dans les différentes structures qui forment la typologie des entreprises à vocation sociale. Deuxièmement, si le retour à l'emploi est un des objectifs prioritaires, il convient d'observer quelques résultats. Enfin, la question de la sélectivité des bénéficiaires a été soulevée à plusieurs reprises. Celle-ci est reliée au revenu que peut

procurer un individu et au coût d'accompagnement qu'il nécessite. L'entrepreneur se pose la question des personnes qu'il désire accueillir et donc de leur degré d'homogénéité.

31-l'accueil dans les diverses entreprises

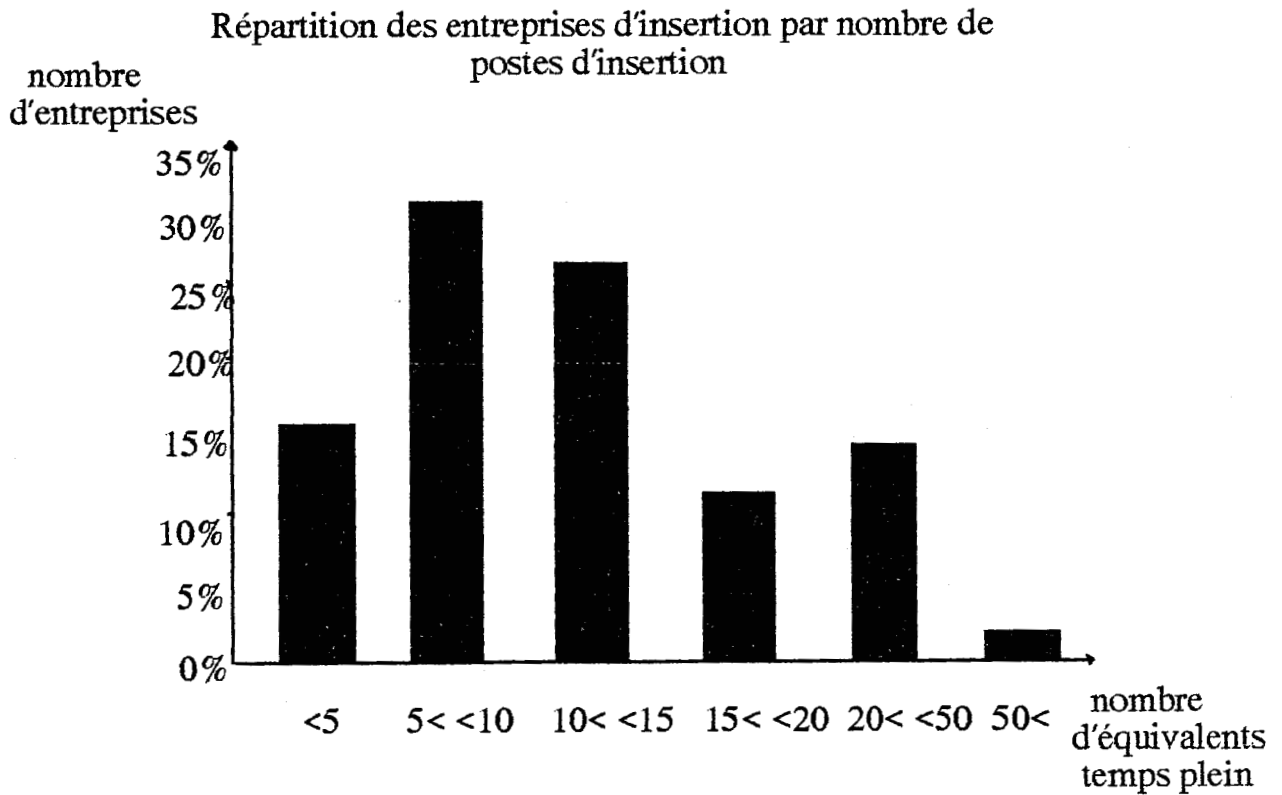
Jusqu'ici, l'entreprise accueillait un "individu type" qui travaille L^* heures. L'étude du nombre d'heures travaillées dans la structure permet de mieux saisir le nombre de personnes accueillies en une période donnée.

La première hypothèse concernant l'individu type nous a permis de construire une taille optimale pour la structure. Cependant, cette taille est définie jusqu'à présent en nombre de personnes travaillant L^* heures où L peut représenter un équivalent plein temps. En fait, il faut désormais faire entrer en ligne de compte, le temps de travail L effectué par les individus. On en conclura que plus l'entreprise accueillera de personnes, moins elles effectueront un nombre d'heures important, toutes choses égales par ailleurs.

Une première observation concerne les entreprises d'insertion pour lesquelles on raisonnera en nombre de personnes accueillies en équivalent temps plein. La répartition des entreprises en fonction du nombre de personnes accueillies est décrite par la figure 4.8. Ainsi, ces entreprises sont majoritairement formées de 5 à 15 personnes équivalent temps plein.

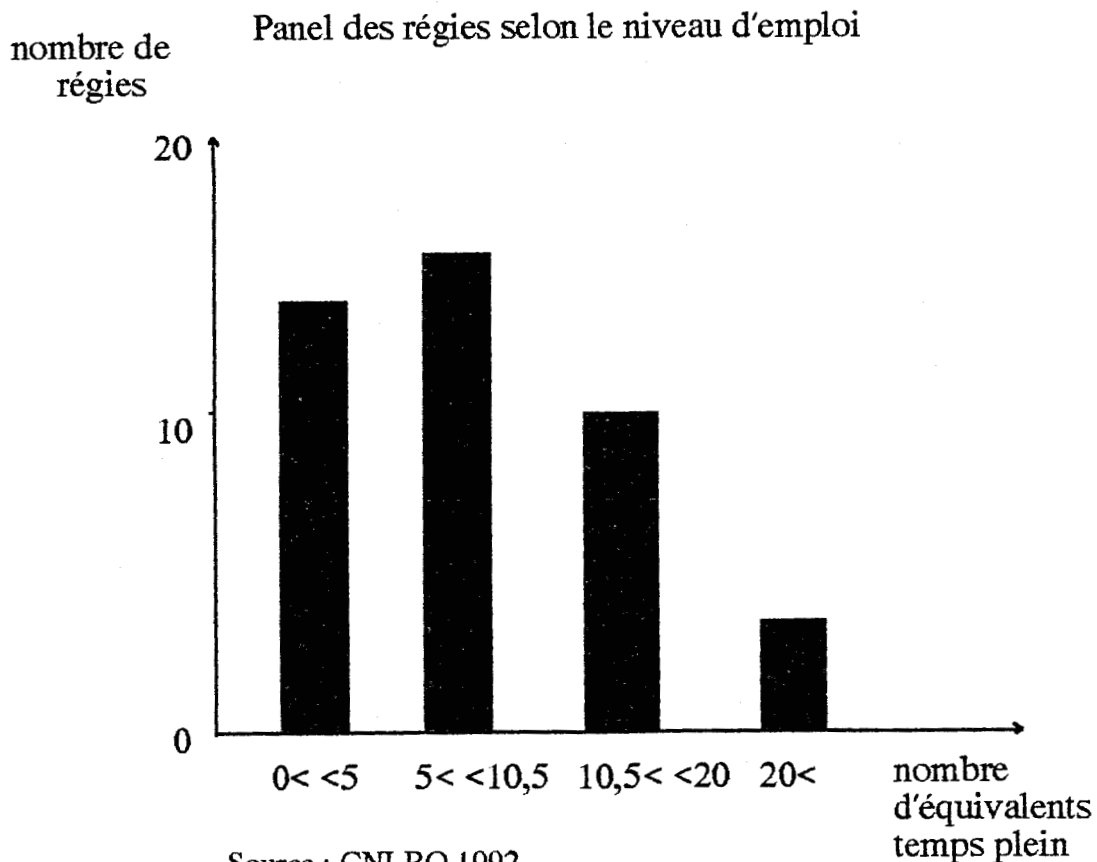
La même observation peut être faite pour les régies de quartier à partir de la figure 4.9. La majorité de celles-ci aurait une taille comprise entre 5 et 10,5 personnes en équivalent temps plein. Cependant l'analyse de ce type de structure permet d'affirmer qu'il existe une corrélation négative entre nombre de personnes accueillies et temps de travail de ces personnes. Ainsi, le nombre de personnes accueillies mensuellement par les régies de quartier passe de 28 en 1990, 22 en 1991 à 19 en 1992, la durée moyenne d'activité par employé, elle, augmente de 0,36 en 1990 à 0,49 équivalent

figure 4.8



Source : CNEI 1990

figure 4.9



Source : CNLRQ 1992

temps plein en 1991 et à 0,54 équivalent temps plein en 1992. Ce phénomène semble une tendance de la politique d'insertion menée par les régies de quartier.

A l'extrême situation d'embauche à plein temps s'oppose la logique des associations intermédiaires. Celles-ci accueillent en général un nombre de personnes beaucoup plus élevé mais pour une durée très courte qui correspond à la tâche à effectuer. Elles emploient en moyenne 34 personnes en 1991 pour un temps de travail mensuel d'un peu plus de 45 heures soit un peu plus d'un quart temps. Comme pour les autres types de structures l'augmentation du nombre moyen de personnes de 29 en 1990 à 34 en 1991 conduit à une réduction du temps de travail mensuel, de 50 heures en 1990 à 45 en 1991 (cf tableau 4.1). L'explication peut se situer, outre dans la démarche même de ce type de structure, dans les règles fiscales qui y sont attachées. Les associations intermédiaires bénéficient, en effet, d'une exonération de cotisations sociales à la charge de l'employeur pour toute activité ne dépassant pas 250 heures par trimestre et par personne.

tableau 4.1

Activités des associations intermédiaires

	1990	1991
	en moyenne sur douze mois	
nombre d'associations (en stock)	849	900
personnes mises à disposition/mois	24 588	30 659
heures travaillées (en milliers)/mois	1 227	1 406
nombre de salariés par association	29,0	34,1
heures travaillées par association/mois	1 445	1 562
heures travaillées par salarié/mois	49,9	45,9

source : SES-DEPE 1992

Or, en faisant travailler les individus très peu d'heures, l'efficacité sociale ne risque-t-elle pas d'être réduite?

Il faut néanmoins prendre garde de ne pas faire un procès trop hâtif à ce type de structures comme semblent le faire B. Eme et J.L. Laville (1988). En effet, une enquête sur 524 de ces associations montre que 78% ont déclaré avoir bénéficié d'une exonération de charges sociales qui a porté sur près de 63% des heures travaillées dans un trimestre. La situation des différents salariés d'une même association peut varier sensiblement. Certains travaillent au-delà du seuil de 250 heures tandis que d'autres n'exercent que des activités très réduites (SES-DEPE 1992). En fait une enquête sur 5262 personnes passées par ces associations, du ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (SES-DEPE 1991) montre la répartition des activités exercées selon la durée (tableau 4.2). Près de la moitié des salariés n'ont pas exercé une activité supérieure à 50 heures de travail dans le trimestre et seulement 14% ont effectué plus de 150 heures.

tableau 4.2

Répartition des activités des
associations intermédiaires selon la durée

heures/trimestre	répartition en %
moins de 30 heures	33,8
de 31 à 50 heures	12,5
de 51 à 100 heures	14,7
de 101 à 150 heures	7,0
plus de 150 heures	14,0
non réponse	18,0
total	100,0

Source : SES-DEPE 1991

Cette situation peut provenir en partie de l'activité des associations, plus précisément des temps de missions confiées aux individus par les utilisateurs d'activité de l'association. Ainsi, les particuliers qui représentent près de 60% des utilisateurs de services des associations, fournissent des missions d'une durée moyenne de 33 heures par trimestre, alors que les entreprises de 50 salariés et plus fournissent des

missions de 322 heures par trimestre en moyenne, mais ne représentent que 1,8% des utilisateurs de services (tableau 4.3). Le nombre moyen d'heures travaillées par salarié par mois cache en fait des disparités de situations importantes. Ces disparités proviennent en partie de l'activité elle-même, les utilisateurs procurant des missions de durées très différentes.

tableau 4.3
Heures travaillées dans les associations
intermédiaires par utilisateurs

catégories d'utilisateurs	utilisateurs	durée moyenne d'une mission	heures travaillées
	en %	en heures	en %
particuliers	59,5	33	25,4
commerçants, artisans	7,5	107	10,6
exploitants agricoles	3,5	160	7,4
autres entreprises	9,9	199	25,8
. moins de 10 salariés	3,4	130	5,4
.de 10 à 49 salariés	4,7	224	13,2
.50salariés et plus	1,8	322	7,2
service d'aide à domicile	7,5	60	5,9
ass.autres que aide domicile	4,7	114	7,1
collectivités loc.	4,5	225	13,3
autres	2,8	124	4,6
total	100	76	100

source : SES-DEPE 1992

Cependant un risque de rupture par rapport aux préférences individuelles, sur les heures travaillées, existe dans le cas de figure précédent, si l'information est peu diffusée sur les structures existantes, (une obligation d'insertion pouvant s'accompagner du bénéfice du RMI), ou si les potentialités d'accueil sont réduites dans les autres structures. Seule la libre adhésion aux structures (sans obligation pour percevoir un revenu),

résoud cette difficulté en respectant les préférences individuelles. La capacité d'accueil est donc limitée et dépend crucialement de l'activité disponible. Qu'en est-il du second objectif de l'entreprise à vocation sociale?

32-l'insertion

Les mesures d'aide à la personne, pour l'insertion de celle-ci, ne concernent pas seulement la formation ou l'emploi, elles concernent également le logement, la santé, les loisirs, etc (B. Schwartz 1981). L'insertion professionnelle devient dépendante des mesures sociales d'accompagnement. Comme il a été précisé, l'entreprise à vocation sociale met en œuvre un accompagnement social qui concerne autant l'encadrement dans le travail que le logement, la santé, etc. Mais la période qui suit la sortie de l'entreprise correspond au moment où l'individu cherche à négocier les savoirs acquis pour accéder à un emploi. Les résultats obtenus dans cette période en terme de retour à l'emploi permettent d'apprécier l'efficacité sociale de l'entreprise. L'insertion se voit donc considérée comme un phénomène où la demande de travail joue un rôle primordial.

C. Vincens (1981) pose sans doute le plus directement le problème de la définition de l'insertion, à partir de deux idées. La première est celle de l'entrée dans la vie active, marquée par le changement d'utilisation du temps par l'individu. Ce dernier consacre une partie de son temps au travail marchand ou à la recherche de ce travail. La seconde est celle de projet de vie dans un sens économique, vu comme un ensemble d'actes rationnels ordonnés dans un échéancier. A partir de ces deux idées l'objectif ne peut plus être de décrire la période qui sépare la décision d'entrer dans la vie active et l'emploi, mais celui d'étudier la période qui court jusqu'à la réalisation du projet.

L'approche longitudinale de l'insertion comme processus de quête d'emploi se heurte alors à la nécessité d'indiquer de manière

théorique à quel moment elle prend fin. Pour cela Vincens utilise le modèle du Job Search, qu'il aménage. L'emploi d'insertion est celui qui permet à l'individu d'arrêter toute recherche. Il s'agit de l'emploi de réserve. La fin de la période exige en fait trois conditions. Premièrement, l'individu a un emploi durable. Deuxièmement, il ne possède pas d'informations qui lui permettraient de penser qu'il devra changer d'emploi dans un avenir proche. Cette seconde condition stipule que cet emploi durable correspond à son emploi de réserve actuel et que l'individu ne souhaite donc pas le quitter volontairement. Enfin troisièmement, il cesse d'utiliser du temps à rechercher un emploi ou à poursuivre des études destinées à lui permettre d'en changer.

Pour L. Tanguy (1986) une difficulté intervient lorsque l'individu qui a atteint cet état d'insertion reçoit des informations nouvelles lui permettant de modifier son emploi de réserve. Dans ce cas, pour Vincens, on ne peut pas considérer qu'il y a retour à la quête d'insertion, mais plutôt que l'individu construit son plan de carrière.

En fait, L. Tanguy adresse trois critiques à cette conception.

. Pour être opérationnelle cette approche doit s'appliquer à un individu se trouvant dans une situation qui lui permette de développer la stratégie supposée.

. Si on admet que le processus de décision est séquentiel, les attentes initiales peuvent être modifiées au cours du temps, notamment à partir d'informations collectées lors de l'occupation d'un emploi, ou si apparaît une évolution globale des conditions du marché du travail (croissance générale du chômage par exemple). Dans ce dernier cas, il devient difficile d'isoler la période d'insertion au sein de l'ensemble de la carrière de l'individu.

. Enfin, en se polarisant sur l'insertion en tant que mouvement autonome, on oublierait que l'insertion est le reflet, à un moment donné, de la trajectoire individuelle qui peut être considérée dans ses spécificités, par rapport au mode de fonctionnement du marché du

travail. Il s'agit donc de s'interroger d'abord sur celui-ci, si on veut construire des outils et des hypothèses utiles à l'analyse de l'insertion.

On retiendra néanmoins du concept précédent la notion de mouvement. L'insertion, en effet, renvoie plus à un processus, par lequel un élément se transforme, qu'à la situation finale qui résulte de ce mouvement ou à la situation initiale qui le fonde. S'insérer c'est effectivement enclencher une dynamique et engager une série d'actions. Pour R. Lafore (1992) l'insertion est un vocable qui recouvre plus le dispositif opératoire par lequel on s'insère, qu'il ne constitue une construction conceptuelle véritable. L'insertion comme processus renvoie essentiellement au dispositif technique mis en œuvre dans les politiques publiques. Le droit à l'insertion ne peut alors s'appréhender tout au plus comme un droit aux dispositifs techniques d'insertion, c'est-à-dire un droit à la politique publique qui les définit. L'insertion est donc définie par un double critère, un droit individuel d'accès et un mouvement. L'entreprise à vocation sociale fournit une période dans le mouvement d'insertion par l'accueil d'individus exclus (avec les limites inhérentes à cet accueil et donc à une éventuelle sélection à l'entrée), mais doit également permettre un retour positif vers l'emploi. Ce dernier objectif a été mesuré par l'interrogation d'une trentaine de ces entreprises, comprenant les trois formes de la typologie, au sujet des sorties des bénéficiaires. Ces résultats ne peuvent à eux seuls permettre d'établir des conclusions définitives sur l'efficacité sociale de ces entreprises, mais donnent quelques éléments d'appréciation.

Une trentaine d'entreprises à vocation sociale ont été interrogées sur les sorties de leurs bénéficiaires en 1992. Dans ces trente entreprises, 2366 bénéficiaires étaient présents au cours de l'année 1992. Il a pu être observé 973 sorties, soit 41,1% de la population des bénéficiaires, durant l'année. Les sorties se décomposent en quatre groupes, les sorties vers l'emploi, les sorties vers la formation, les sorties sans suite, et celles orientées vers un nouveau dispositif de protection sociale (tableau 4.4). La majorité des sorties se situe en direction de l'emploi, soit un peu plus de

43% des sorties représentant 17,75% des bénéficiaires de l'année ; néanmoins la proportion importante des sorties sans suite , environ 37%, soit plus d'un tiers des bénéficiaires sortants, souligne les limites du dispositif. Les sorties sans suite concernent les bénéficiaires pour lesquels la sortie n'a pas été suivie de l'entrée dans un des trois autres groupes. Elles peuvent néanmoins recouvrir des situations très différentes, parmi lesquelles des sorties dont il n'a pas été possible de savoir à quoi elles correspondaient, du fait de l'absence de renseignements sur les bénéficiaires sortis, mais également des sorties connues mais dont la nature ne relève pas des autres domaines, par exemple, des sorties de la structure du fait du décès du bénéficiaire, de l'incarcération de celui-ci, ou du départ au service national pour les plus jeunes. Cependant, ces trois derniers cas semblent représenter un faible pourcentage des sorties sans suite d'après les entrepreneurs sociaux. Quasiment l'ensemble des sorties sans suite sont des sorties non identifiées dans les trois autres groupes, et particulièrement en termes d'emploi et de formation. En effet, si l'entrée dans un autre dispositif de protection sociale n'est pas constatée au moment de la sortie, il y a de fortes présomptions pour qu'elle s'effectue à un moment pas trop éloigné de la sortie, en vue d'obtenir un revenu de substitution à l'activité. Ainsi, il est probable qu'il faille ajouter au faible pourcentage de sorties vers un autre dispositif de protection sociale, une part importante des sorties sans suite, le reste retournant probablement, en majorité, au chômage. Les sorties repérées comme entrées dans un autre dispositif de protection sociale correspondent à des cas de réorientation des statuts possibles pour un individu. En particulier, des invalidités irrémédiables engendrent une nouvelle orientation du bénéficiaire vers une protection sociale spécifique. Enfin, les sorties vers la formation concernent environ 17% des personnes. Cette situation peut s'expliquer par les préférences des bénéficiaires à obtenir une formation plus qualifiante susceptible d'améliorer leur position dans la concurrence pour l'emploi, après avoir retrouvé l'estime de soi à travers l'activité. Le relais est donné au dispositif de formation, et le retour à l'emploi de ces bénéficiaires dépendra, à partir de ce moment, de son efficacité. Une enquête du ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (SES-DEPE 1991) sur les salariés

des associations intermédiaires montre, qu'au bout de six mois, 36,2% des personnes sont toujours salariées d'une association (la même ou une autre), 61,2% ont quitté le dispositif dont 25,4% ont trouvé un emploi hors de l'association, 24,3% sont au chômage, 7,8% sont en stage et 3,7% ne cherchent plus de travail, enfin pour 2,6% on ne connaît pas la situation.

tableau 4.4

Sorties des entreprises à vocation sociale

sorties	nombres	pourcentages des sorties	pourcentages des bénéficiaires
.emploi	420	43,17	17,75
.formation	166	17,06	7,00
.sans suite	361	37,10	15,25
.autre protection sociale	26	2,67	1,10
total	973	100	41,10

tableau 4.5

Répartition des sorties par type d'emploi

sorties emploi	nombres	pourcentages sorties emploi	pourcentages sorties totales
CES	160	38,1	16,45
CRE	6	1,43	0,62
CDI	88	20,95	9,05
CDD	128	30,47	13,15
autres	38	9,05	3,90
total	420	100	43,17

Les sorties vers l'emploi sont observées par rapport à la stabilité éventuelle de l'emploi retrouvé et aux risques de retour au chômage (tableau 4.5). En fait, 88 bénéficiaires soit 20,95% des sortants vers

l'emploi ont trouvé un contrat de travail à durée indéterminée. Ils représentent 9,05 % de l'ensemble des sorties. Les autres bénéficiaires sont sur des contrats à durée déterminée ou subventionnés. Ainsi, un peu moins d'un tiers des personnes trouvent un emploi à durée déterminée, la proportion la plus forte des sorties emploi se concentre sur les CES (contrats emploi solidarité) et représente 16,45% de l'ensemble des sorties. Il faut noter la très faible part des sorties sur des CRE (contrats retour à l'emploi). Les autres sorties emploi concernent l'entrée en intérim, et divers contrats exonérés pour les jeunes, mais l'ensemble de ces derniers ne revêt pas un caractère très stable. Or, ces différents types de contrats semblent avoir des efficacités diverses quant aux chances de retour à un emploi stable à la sortie. Ainsi, les contrats aidés dans le secteur marchand (Contrats de retour à l'emploi, Contrats de Qualification, Stages d'Initiation à la Vie Professionnelle) paraissent plus efficaces que les contrats aidés dans le secteur non marchand (Contrats Emploi Solidarité, Travaux d'Utilité Collective) et les stages (Fonds National de l'Emploi Femmes Isolées, Action Formation Insertion) (A.L. Aucouturier 1993). De plus, pour les jeunes qui viennent d'un CES, les sorties semblent positives uniquement en raison de la formation initiale. En d'autres termes, la sortie positive provient plus de la formation initiale que du passage par ce type de contrats.

Le taux de retour à l'emploi peut probablement être amélioré par la mise en place d'un service de recherche d'emplois à l'intérieur de l'entreprise à vocation sociale. En effet, une étude du CREDOC (1993) sur les adhérents de la FNARS indique que le rôle du démarchage de recherche d'emplois, par les associations appartenant à cette fédération, revêt des formes diverses. Seulement dans un peu moins de la moitié, 43%, des associations un service chargé du placement dans l'emploi existe. Ce service dépasse rarement deux personnes. Il semble alors possible d'améliorer le retour à l'emploi par l'intensification d'une telle démarche, qui constitue un élément de ce que nous avons nommé comme variable qualité q. Un grand nombre d'entrepreneurs interrogés soulignent que le problème du retour à l'emploi se pose de façon particulière pour les

individus les plus âgés de ces structures, et qui n'ont que de très faibles chances d'accéder à un emploi, voire aucune, à la sortie. En effet, pour cette catégorie de population le passage dans ces associations n'est pas un temps intermédiaire entre le chômage et l'emploi, mais entre le chômage et la retraite. La limitation du temps de séjour dans la structure pour le bénéficiaire, prévue dans les statuts des associations n'est alors pas compatible avec les préférences de ces individus. Le respect de celles-ci exigerait que ces derniers puissent y séjourner un temps beaucoup plus long. N'est-il pas alors envisageable de prévoir des positions particulières pour cette population?

La réalisation du second objectif de l'entreprise à vocation sociale dépend en fait étroitement des possibilités d'emplois hors de celle-ci, mais toutes choses égales par ailleurs, les résultats n'indiquent pas une forte efficacité. En fait, une complication supplémentaire reliée aussi bien à la question de la taille optimale qu'à celle du retour à l'emploi, permet d'éclairer un peu plus les difficultés rencontrées par ces entreprises. Il s'agit de la question de l'homogénéité du public accueilli.

33-Homogénéité du public

Dans la théorie des clubs, est posée la question de l'hétérogénéité des clubs en relation avec l'optimum de Pareto. La controverse porte sur le fait de savoir si les membres hétérogènes d'un club peuvent constituer ou non un club optimal au sens de Pareto. Ces clubs mixtes ne sont généralement pas préférés à un club homogène (E. Berglas 1976).

Le problème discuté dans cette sous-section correspond à cette controverse. Est-il optimal pour l'entreprise à vocation sociale d'accueillir différents publics ou au contraire doit-elle se limiter à un public spécifique?

Parmi les bénéficiaires du RMI 13,5% seulement sont chômeurs depuis moins d'un an, 20% depuis un à trois ans, par contre plus de la

moitié n'a jamais travaillé ou ne travaille plus depuis plus de trois ans. (Délégation Interministérielle au RMI 1989). Ainsi par rapport à l'ancienneté de chômage ou d'inactivité, se dessinent des populations différentes. L'une provient du glissement d'une population de chômeurs de longue durée vers le RMI et signale un durcissement déjà ancien du marché du travail. L'autre est le fait de gens qui n'ont jamais travaillé, ou qui ont travaillé il y a fort longtemps, et qui étaient restés en marge, à la fois du système productif et du système d'aide sociale constitué avant le RMI. S. Paugam (1991) distingue ce qu'il appelle "les assistés" qui usent largement des services sociaux, des "marginiaux" qui y ont recours d'une manière ponctuelle ou pas du tout, et qui se débrouillent tant bien que mal sur les franges du système productif. Il s'agit de gens relativement jeunes, isolés, à l'habitat précaire, etc., qui présentent des caractéristiques identiques aux bénéficiaires du RMI.

La réinsertion professionnelle peut prendre une signification différente pour les populations éloignées depuis longtemps du travail régulier, ou depuis toujours du marché du travail, et pour celles qui ont perdu leur emploi depuis peu, en fonction de la modernisation récente de l'appareil productif. L'accompagnement social nécessaire est notamment plus grand pour ceux qui n'ont aucune expérience du travail et dont les problèmes sociaux sont importants.

Nous esquisserons un début de réponse à partir d'une enquête sur deux cents entreprises d'insertion, effectuée par le CNEI (1990). Des éléments permettant de comprendre les difficultés pour les entreprises à vocation sociale, d'intégrer différents publics, seront ensuite énoncés.

Dans les pages précédentes, la question de l'homogénéité du public accueilli a déjà été soulevée. En particulier y était liée une éventuelle procédure de sélection à l'entrée. Mais les différents objectifs poursuivis par les bénéficiaires, (les plus âgés qui ont peu de perspective de retour à l'emploi tentent de rester le plus longtemps possible dans l'entreprise à vocation sociale) questionnent également ce sujet. On la

retrouve encore dans la nécessité d'une cohésion de groupe sur les normes de productivité. Enfin, l'homogénéité peut paraître sous la forme d'une distinction entre hommes et femmes du fait du secteur d'activité concerné : une majorité d'hommes dans le bâtiment, une majorité de femmes dans les travaux ménagers. Cependant, le problème de l'homogénéité tel qu'il est abordé par la suite, relève de différences entre capacité productive et besoin d'accompagnement social. L'enquête du CNEI (1990) sur l'accueil des bénéficiaires du RMI dans les entreprises d'insertion est à cet égard remarquablement illustrative. On en reprendra les grandes lignes avant d'énoncer quelques remarques plus générales en liaison avec la question de la taille optimale.

Les entreprises d'insertion présentent, en général, une certaine homogénéité dans les niveaux de qualification requis. Trois domaines d'activité accueillent cependant relativement moins de bénéficiaires du RMI que les autres. Il s'agit de l'imprimerie, de la menuiserie et de la restauration (tableau 4.6). Ce moindre accueil révèle probablement le besoin d'un minimum de qualification requis pour ces trois secteurs d'activité. En fait, le mixage des publics pose un certain nombre de difficultés. Or en tout état de cause, il semble que les responsables des entreprises d'insertion ne souhaitent pas dépasser un accueil de bénéficiaires du RMI supérieur à 25% de l'ensemble du public.

En fait l'accueil des bénéficiaires du RMI prend une tendance particulière. Les entreprises d'insertion accueillent soit un nombre très faible de ces bénéficiaires, soit y consacrent une large place, ce que reflète le tableau 4.7.

L'accueil de ce type de public se fait donc de deux manières. Soit on accueille qu'une très faible partie de ces personnes dans l'entreprise, soit on crée une structure spécifique pour eux, et de ce fait on les accueille principalement. La plupart des entreprises d'insertion n'accueillent chacune qu'un petit nombre de bénéficiaires du RMI. Plus de la moitié d'entre elles ont moins de cinq postes qui leur sont destinés, elles représentent à peine

tableau 4.6

Répartition comparée de l'ensemble des entreprises d'insertion et des entreprises d'insertion accueillant des bénéficiaires du RMI par domaine d'activité

secteurs d'activité	ensemble des entreprises	entreprises accueillant des bénéficiaires RMI
bâtiment	40%	38%
environnement	14%	17%
récupération	8%	13%
restauration	8%	4%
menuiserie	7%	4%
fabrication	7%	10%
imprimerie	4%	0%
garage/auto	4%	6%
transport	4%	4%
services entreprises	4%	4%
total	100%	100%

Source : CNEI 1990

tableau 4.7

Nombre de bénéficiaires du RMI accueillis dans les entreprises d'insertion

nombres	pourcentages
-de 5 personnes	75,86%
de 5 à 9	3,45%
de 10 à 14	0,00%
de 15 à 19	10,34%
20 et plus	10,34%
total	100%

Source : CNEI 1990

vingt pour cent du nombre de postes destinés à ce public. En d'autres

termes, des structures spécifiques pour l'accueil des bénéficiaires du RMI sont créées. On peut constater une tendance à l'homogénéisation du public.

Deux raisons permettent de comprendre le comportement des entrepreneurs sociaux. La première se trouve dans les différences qu'ils perçoivent, entre publics et actions d'accompagnement social nécessaires aux différentes catégories. La seconde, qui est liée à la première pour former un ensemble, repose sur les financements nécessaires en cas de diversité des publics.

Les entrepreneurs sociaux jugent, en majorité, qu'il existe des différences entre le public RMI et le public plus jeune qu'ils accueillent généralement dans les entreprises d'insertion. Seul un quart des entrepreneurs interrogés jugent qu'il n'y a pas de différences entre les publics. Les autres trouvent des différences significatives. Par exemple, les bénéficiaires du RMI sont plus touchés par l'alcoolisme, et sont plus marqués par l'échec, sont plus âgés, ont des problèmes psychologiques et affectifs généralement plus aigus.(tableau 4.8).

L'accompagnement social de ces publics peut diverger et des actions différentes sont sûrement à mener. Au sein des entreprises d'insertion accueillant des bénéficiaires du RMI, 88% ont mis en place des actions d'accompagnement spécifiques. En particulier, des actions de formation, telles que des stages d'apprentissage à la lecture, ou des actions d'amélioration de la santé, ressortent des entretiens que nous avons pu avoir avec les entrepreneurs. Dans tous les cas, l'accueil de bénéficiaires du RMI suppose la mise en place d'un suivi social plus poussé.

Les difficultés posées montrent qu'il est nécessaire d'adapter les actions d'accompagnement au public. Il en ressort que le financement de ces actions sera une des clés de la possibilité d'accueil d'un public hétérogène. L'accès à des financements particuliers, affectés à l'encadrement supplémentaire, pour permettre l'entrée des bénéficiaires du RMI dans les entreprises d'insertion, intervient comme une différenciation

dans les prix à payer pour l'utilisation du service de l'entreprise et concilie de ce fait utilisation optimale de l'entreprise à vocation sociale et hétérogénéité des publics. Une autre solution peut résider dans le don fait aux individus en moins bonne position par les individus en meilleure position, par exemple fournir un revenu maximum obtenu sur le marché de la part des plus productifs et transférer volontairement ce revenu, pour soutenir l'accompagnement des moins productifs.

tableau 4.8
Différences entre public RMI et publics jeunes
des entreprises d'insertion

types de différence	réponses
pas de différence	27,03%
plus âgés	18,92%
volonté moins forte	13,51%
plus marqué affectivement	8,11%
plus de problèmes	8,11%
moins marginal	5,41%
dépend des gens	5,41%
très différent	5,41%
plus de problème de logement	2,70%
alcoolisme	2,70%
plus assisté	2,70%

Source : CNEI 1990

Cependant quelques difficultés restent non résolues même avec un système de "péage optimal". Il s'agit par exemple de l'émergence d'une norme de productivité. En effet, des différences trop importantes dans les capacités productives risquent de limiter l'acquisition de cette dimension pour les individus les plus productifs, n_1 , si la norme de groupe s'établit à un niveau faible, l^{Gr2} , et inversement risquent d'exclure les individus les moins productifs, n_2 , si la norme de groupe s'établit au niveau le plus haut, l^{Gr1} , soit $m = |l^{Gri} - l|$ avec $i, j = 1, 2$ et $m > e$ où e mesure l'écart acceptable, par

le groupe, de la norme de productivité. Tout écart supérieur à e , engendre une exclusion, à moins de concevoir une négociation entre les types d'individus différents au regard de leur capacité productive (par exemple réduction de la norme de productivité de manière volontaire de la part des plus productifs, pour que les moins productifs puissent participer à la production). Or cette réduction entre en contradiction avec le point précédent de don par les revenus obtenus sur le marché où la norme de productivité est la plus élevée possible pour les plus productifs. En d'autres termes, le conflit entre taille optimale à travers les financements et les actions d'accompagnement social, et l'efficacité sociale due à la dynamique de groupe, suggère une certaine homogénéité du public pour être résolu.

Par conséquent, l'entreprise à vocation sociale ne peut être que "dictatoriale", soit elle procède à une sélection drastique, soit elle accueille les plus défavorisés.

CONCLUSION

Face à la demande de protection sociale se trouve une agence particulière qui offre ses services, l'entreprise à vocation sociale. Il s'agit d'une entreprise d'utilité publique. Autrement dit, le cadre et l'organisation sont définis par un entrepreneur social, pour des bénéficiaires qui seront accueillis. L'entrepreneur est altruiste, il maximise sa fonction d'utilité en assurant aux bénéficiaires un accueil sur une activité et une qualité de l'insertion, sous contrainte budgétaire. L'entreprise assure donc deux fonctions essentielles. Premièrement elle fournit un droit à l'activité. Deuxièmement, elle améliore l'employabilité des individus pour leur permettre de retrouver un emploi dans une autre entreprise. Elle est donc une entreprise d'hétéro-insertion par l'économique. En d'autres termes, la structure de l'organisation est donnée, pour le bénéficiaire, et la situation de travail est première par rapport à la qualification et la formation. Pour les personnes d'un bas niveau de qualification, l'amélioration de l'employabilité passe par le savoir-être, tout autant que le savoir-faire.

La capacité d'accueil ou taille optimale est atteinte, autrement dit on ne peut accueillir aucune autre personne sans réduire la qualité de l'insertion pour au moins une autre, quand le revenu marginal procuré par un individu est égal au coût marginal du maintien de la qualité. L'insertion devient donc un bien collectif mixte. Dès lors, pour assurer un niveau de qualité de l'insertion convenable sous contrainte budgétaire et sous contrainte d'efficacité sociale, une sélection à l'entrée peut être mise en place. Le niveau de sélection dépendra des financements disponibles. Si les seuls revenus dont dispose l'entreprise à vocation sociale sont les revenus obtenus sur le marché par la production vendue, alors le critère de sélection est la capacité productive de l'individu. Ainsi, sans intervention extérieure, l'entreprise à vocation sociale est une entreprise d'insertion et d'exclusion optimale. Les personnes insérées seront les plus productives parmi les exclus du marché du travail. Les personnes exclues seront les plus défavorisées parmi les exclus. Cette sélection est accentuée par l'exigence

d'efficacité sociale, qui par le biais de la dynamique de groupe limite la taille de l'entreprise.

En limitant le temps de séjour que les personnes exclues peuvent passer dans l'entreprise, sans modifier le volume d'emplois disponibles à la sortie du dispositif, les textes législatifs en font simplement un système d'égalité des chances. Cette égalité est liée à l'objectif d'amélioration de l'employabilité des bénéficiaires.

Les subventions étatiques et les transferts volontaires permettent-ils de réduire cette exclusion? En fait, la contrainte d'efficacité sociale optimale induit une certaine homogénéité du public. Dès lors, plusieurs sortes d'entreprises à vocation sociale existent, par rapport à la capacité productive des bénéficiaires. Celles qui accueillent un public très défavorisé et celles qui accueillent un public assez productif. Entre ces deux extrêmes, existe une variété d'entreprises à vocation sociale, formant une sorte d'échelle dans l'accueil des individus. Celles qui accueillent un public très en difficulté auront vraisemblablement besoin d'un volume d'aides extérieures plus important. Les transferts volontaires et les subventions sont-ils, alors, aptes à réduire l'exclusion?

PARTIE III

FINANCEMENTS

ET

SELECTION A L'ENTREE

L'entreprise à vocation sociale assure aux personnes exclues de l'emploi, une insertion à l'aide de deux moyens. Elle les accueille sur une activité et elle améliore leur employabilité relative pour qu'elles puissent retrouver un emploi dans une entreprise classique. Ces deux points correspondent à deux particularités liées à l'exclusion. Premièrement, l'exclusion est une externalité. Deuxièmement la réduction de cette externalité passe par l'acquisition d'une qualification transférable.

On peut parler d'externalité quand

"Il existe des situations dans lesquelles les contraintes physiques limitant le vecteur x_a du consommateur "a" ou le vecteur y_b de l'entreprise "b" dépendent évidemment des vecteurs x_i et y_i retenus par les autres agents, des situations dans lesquelles la fonction de satisfaction S_a du consommateur "a" varie notablement avec les valeurs choisies pour les x_i et les y_i par d'autres agents." (E.Malinvaud 1977 P.223)

Autrement dit, l'utilité d'un consommateur est affectée par les comportements d'autres consommateurs, les préférences ne portent plus sur le vecteur des consommations propres à un individu, mais sur un vecteur faisant intervenir aussi des consommations d'autres individus. Ainsi, l'exclusion est une externalité négative pour l'exclu, le comportement de l'individu inséré, par le biais du travail non partagé, provoquant un dommage sous forme d'éviction du droit réel au travail. Les comportements microéconomiques de rationnement de l'emploi, étudiés dans le premier chapitre, induisent un degré d'exclusion. Mais l'exclusion peut aussi être une externalité pour celui qui est inséré, si ce dernier a comme argument dans sa fonction d'utilité, le bien-être de l'individu exclu. Dans ce cas, s'il est bienveillant, il pourra agir dans le sens d'une amélioration de ce bien-être, en particulier par des transferts volontaires.

L'insertion est liée à la qualification transférable. N. Vaneecloo (1982) à partir des coûts de rotation, analyse le fait que certaines entreprises jouent pour l'ensemble du marché le rôle d'introducteur de la main d'œuvre neuve. Ce rôle est relié à une position salariale qui ne permet pas de maintenir en leur sein la main d'œuvre qu'elles ont transformée.

Ainsi, pour D. Marsden (1989) certains compartiments du marché du travail sont des marchés professionnels. Ceux-ci sont définis comme des marchés du travail qualifié, aussi bien en ce qui concerne les offreurs que les demandeurs. Les qualifications acquises dans la formation sont transférables c'est-à-dire qu'elles sont reconnues sur le marché du travail et peuvent faire l'objet de transactions immédiates. Les entreprises peuvent alors recruter aisément et les individus se préparer par la formation et circuler d'entreprise en entreprise. La qualification transférable posséderait très largement les attributs traditionnels reconnus aux biens collectifs soit : l'impossibilité d'exclure un consommateur supplémentaire, et le maintien intégral de la possibilité d'usage par d'autres consommateurs une fois que le bien a été utilisé. Ces marchés seraient ainsi soumis aux risques de disparition ou d'instabilité s'ils étaient laissés aux initiatives privées. Il s'agit de marché coûteux en investissement, en formation, et en normes. Chaque entreprise isolément peut être tentée de développer un marché interne, entérinant sa propre grille de compétences et ses propres formations pour s'attacher ses travailleurs*. Une structure de ce type limite fortement la cohérence du marché du travail avec le champ de la concurrence et la mobilité des travailleurs. Il y aurait ainsi lieu de produire collectivement le bien particulier qu'est la qualification transférable.

L'exclusion comme externalité peut en fait être limitée par deux types de procédures. La première se situe dans la fiscalité (A.C. Pigou 1932), la seconde dans le marché (R. Coase 1960). Dans le premier cas, l'Etat définit un système de taxations et d'indemnités optimales pour régler le problème de l'exclusion. La somme des taxes frappant les responsables de l'externalité est exactement égale à celle des indemnités perçues par ceux qui subissent l'externalité. La procédure est optimale car elle respecte l'équilibre de marché. Mais pour ce faire, l'Etat doit connaître les fonctions d'utilité des deux parties. Coase a critiqué cette analyse et formulé le second cas. Il propose une procédure de marché entre les bénéficiaires et les victimes de l'externalité, les premiers achetant un droit

* Voir sur ce sujet P. Doeringer et M. Piore (1971)

aux dernières. Cependant, cela suppose que les transactions se fassent sans coûts. Une fois que les coûts de transactions sont pris en compte, le réaménagement des droits par le marché ne se fera que si l'accroissement de la valeur de la production dépasse les coûts de sa réalisation. Si les coûts de transactions, entraînés par une réorganisation des droits à travers le marché, sont suffisamment élevés pour empêcher ce réaménagement, alors la répartition des droits peut être imposée par le système légal. L'Etat peut donc, dans certains cas, procurer une répartition des droits à un moindre coût que le marché et sera, dans ces cas, préféré au marché.

L'entreprise à vocation sociale utilise ces deux procédures. Elle exerce une activité commerciale au même titre qu'une entreprise classique, elle perçoit des dons, mais en plus elle reçoit des subventions. Il importe alors de déterminer les préférences des agents, non seulement sur les allocations, mais également sur les modes de transferts, imposition, échange, dons (S.Ch. Kolm 1984).

Deux approches sont envisageables pour comprendre les relations de financement de l'entreprise à vocation sociale. La première concerne les préférences subjectives des individus. En d'autres termes, les individus émettent des transferts volontaires, achètent le bien commercialisé par l'entreprise, car le bien-être des personnes exclues est un élément de leur fonction d'utilité qu'ils cherchent à maximiser. La seconde se rapporte à une approche sociale des préférences, autrement dit une personne remplit l'obligation du transfert car cela correspond à la notion de société juste à laquelle elle adhère.

Si on tente d'introduire une conception de l'échange volontaire comme principe de compensation de l'exclusion, alors se pose le problème de la révélation des préférences. Si la personne insérée possède comme argument de sa fonction d'utilité, le bien-être des personnes exclues, elle pourra y remédier en effectuant un transfert. Mais si plusieurs personnes insérées connaissent la même situation, toute action d'une seule envers un exclu bénéficie également aux autres. Dès lors, elle n'a plus intérêt à agir et

peut adopter un comportement de passager clandestin. Il faut donc rechercher une procédure de révélation des préférences. L'entreprise à vocation sociale procure deux procédures. La première est liée aux dépenses d'information et de publicité sur l'activité de l'entreprise. La seconde provient de la complémentarité entre l'insertion et les biens vendus par l'entreprise à vocation sociale.

L'autre forme de financement s'effectue par la contrainte. Elle est liée à la rationalité collective, à l'approche sociale des préférences. Un progrès décisif dans la théorie des choix collectifs a été apporté par J. Rawls (1971), qui intègre des impératifs de justice et d'équité dans ces choix. Il ne suffit plus que le choix réponde aux règles logiques (transitivité des choix) et morales (non dictature), il faut en plus qu'il réponde aux impératifs de justice. Les individus choisiront, alors, eux-mêmes un système de redistribution tel que le plus grand avantage pour le plus démuné soit assuré sous contrainte du plus petit sacrifice pour le plus avantage.

Mais, ces différentes formes de redistribution sont-elles compatibles? Les différentes sources de financement qu'elles procurent à l'entreprise à vocation sociale ne s'excluent-elles pas mutuellement? En effet, un donateur peut préférer effectuer son transfert vers une entreprise dont l'activité sur le marché est faible, la commercialisation de produit pouvant lui faire penser que le but recherché n'est pas l'insertion mais le profit. En outre, si l'Etat impose une taxation pour financer les subventions, le donateur potentiel peut estimer déjà contribuer par ce biais, et ne pas effectuer de transfert volontaire. Et finalement, pourquoi l'Etat interviendrait si l'entreprise peut se financer par le marché? En fait, la complémentarité ou la substituabilité de ces trois sources de financement s'analyse par rapport aux objectifs d'accueil des exclus et de réduction de la sélection à l'entrée. Cette partie porte donc sur la relation entre taille optimale, efficacité sociale optimale et justice sociale.

Le premier chapitre étudie les différentes sources de

financement, avant de discuter de façon plus détaillée des possibilités de financement par les transferts volontaires. Le second chapitre examine l'intervention de l'Etat, comme élément complémentaire ou substituable à l'intervention volontaire, pour des raisons de justice sociale, notamment vis-à-vis d'un minimum vital et d'un emploi assuré à chaque individu.

CHAPITRE V : LES DIFFERENTS FINANCEMENTS ET LE PROBLEME DU PASSAGER CLANDESTIN

L'entreprise à vocation sociale, dans sa lutte contre l'exclusion, dispose de trois principales sources de financement : le marché, les aides étatiques, les transferts volontaires ou dons. Le marché représente une source privilégiée puisque l'insertion par l'économique suppose l'activité des personnes accueillies. Cependant, sur un marché concurrentiel, le prix se fixe à un niveau qui risque fort d'entraîner une sélection des bénéficiaires. Deux solutions sont néanmoins possibles pour éviter cette sélection. La première consiste à se positionner comme monopole, ou tout du moins à éviter la concurrence avec les entreprises qui ne subissent pas les mêmes coûts (coût de production et coût social). La seconde consiste à obtenir d'autres sources de financement pour couvrir le coût social. Il s'agit des aides de l'Etat ou des transferts volontaires. Mais dans ce dernier cas, les personnes accueillies par l'entreprise dépendront très étroitement de ces financements.

Les aides étatiques prennent plusieurs formes, et les entreprises retenues dans la typologie n'en disposent pas de la même manière. Les coûts des différents contrats ont une influence sur l'accueil des personnes en insertion. L'exclusion en tant qu'externalité, peut également induire des financements par les dons. Il s'agit alors de savoir si l'optimum de Pareto, remis en cause par l'externalité, peut-être atteint. En effet, dès que le nombre de personnes, qui contribuent à l'amélioration du bien-être des exclus, augmente, un donateur particulier en conclut que sa participation ne contribue pas significativement à l'amélioration de ce bien-être. Il peut donc adopter un comportement de passager clandestin. En d'autres termes, il peut bénéficier de l'accroissement du bien-être des exclus sans y participer. Dans ce cas l'optimum de Pareto ne sera pas atteint.

Le chapitre est décomposé en trois sections. La première est

consacrée à l'analyse des secteurs d'activités et de la capacité à s'autofinancer pour l'entreprise à vocation sociale. Une relation directe peut être faite avec la nécessité d'effectuer une sélection des bénéficiaires accueillis. La seconde section concerne les autres sources de financement. Elle précise la notion d'exclusion comme externalité, et étudie la sous-optimalité des transferts dans ce cadre. Enfin la troisième section étudie deux procédures de dépassement du comportement de passager clandestin. La première procédure est liée au bien social et à la qualité de l'accompagnement fourni par l'entreprise à vocation sociale, la seconde au bien commercialisé. Il ne s'agit pas seulement d'un simple achat de bien comme il y paraît au premier abord, l'acheteur du bien peut en effet accepter de payer un prix supérieur au prix de marché pour obtenir celui-ci. L'échange est couplé au don. En d'autres termes, le marché permet par le produit commercialisé de révéler les préférences des individus. Le bien commercialisé, en personnalisant le transfert, permet de réduire le comportement de passager clandestin. Mais ces échanges et transferts volontaires sont-ils suffisants pour réduire la sélection à l'entrée?

SECTION 1 LES REVENUS DU MARCHE

Les secteurs d'activités de ces entreprises sont un point important de leur apparition. Elles se focalisent sur des secteurs très peu développés, basés sur des services non fournis par les entreprises classiques ou l'Etat. Les débouchés des entreprises à vocation sociale observées peuvent être étudiés à partir des secteurs d'activités dans lesquels elles agissent, et du degré de concurrence de ces secteurs.

11. Les secteurs d'activité

Les activités des entreprises d'insertion se sont nettement diversifiées. Situées au départ sur des petits travaux à faible valeur ajoutée et n'exigeant que très peu de qualification et de capitaux, elles se positionnent actuellement sur des créneaux à plus forte marge et dans des

domaines plus valorisants (tableau 5.1) (CNEI 1990).

Les associations intermédiaires agissent essentiellement sur les services de proximité, services qui semblent également un facteur de développement des régies de quartier. Le développement des services de proximité se fonde pour J.L. Laville (1992) sur une nouvelle conception des services sociaux, basée sur "une impulsion réciprocaire". Cette réciprocité peut être intrinsèque, c'est-à-dire exercée par un groupe de personnes pour elles-mêmes, ou extrinsèque, c'est-à-dire exercée par un groupe de personnes pour un autre groupe, mais, dans les deux cas elle prend en compte l'espace et le temps quotidiens des individus pour lesquels elle est pratiquée.

Pour cette raison, les services ainsi élaborés peuvent être appelés services de proximité. Dans cette acception, la notion de proximité ne renvoie pas à une objectivation de critères d'espace ou de temps, elle renvoie à la subjectivité des acteurs. Evidemment, la proximité peut prendre la forme du voisinage puisque, la plupart du temps, elle donne lieu à des services effectués sur un territoire restreint et répondant de manière rapide à la demande des usagers. Cependant, elle ne se confond nullement avec le voisinage. La proximité se définit par le fait qu'elle est "ressentie, éprouvée, intériorisée par les acteurs" et non par la référence au territoire.

La variété des services de proximité (tableau 5.3) conduit à de multiples possibilités d'activités. Les associations intermédiaires semblent particulièrement investir ces créneaux, les activités exercées étant surtout des services directs auprès de particuliers (50,8% des cas) et moins des activités de production (37,4%) et autres services (11,8%) (tableau 5.2).

La régie de quartier "type" exerce au moins quatre activités marchandes, en général du ménage, de l'entretien des espaces extérieurs et espaces verts, du second œuvre et de la sortie et entrée de containers (tableau 5.4). Les activités de la régie sont un complément de l'activité des logeurs et de la ville. La régie tend à exercer des services de proximité à

partir d'une certaine phase de son développement. Ceux-ci sont un facteur de son évolution dans la production. Les régies positionnées sur des services de proximité sont principalement des régies ayant plusieurs années d'activité (CNLRQ 1992). L'exécution de ces services repose en effet sur une équipe de gestion de services. Celle-ci nécessite la participation active de l'équipe d'encadrement et des salariés de la régie. Une expérience d'utilisation des services par les habitants pour maintenir un seuil de roulement minimum afin que les services soient efficaces, est en plus préférable. Actuellement la typologie des services de proximité proposés par les régies est très diversifiée. On retrouve principalement du prêt de matériel, des activités socio-éducatives, mais sont également proposées selon les régies un café associatif, un atelier de couture et repassage, un service photocopies, de l'aide au déménagement, du nettoyage de vitres, etc.

L'incertitude sur la demande peut être accentuée par une incertitude sur la capacité productive des bénéficiaires même s'il est posé au départ que celle-ci est généralement faible voire très faible. En fait, on peut supposer que ces entreprises connaissent un apprentissage des productivités des bénéficiaires et des débouchés. Le rôle du positionnement sur un créneau et celui du développement de l'activité seront significatifs dans la détermination de la capacité d'accueil. En effet, les revenus tirés du marché représentent la source de financement privilégiée. Mais surtout, l'entreprise n'accueillera des bénéficiaires que dans la mesure où elle pourra leur faire exercer une activité.

Les secteurs d'activité peuvent être des secteurs concurrentiels avec d'autres entreprises classiques comme cela semble le cas pour une part importante des activités des entreprises d'insertion, ou concurrentiels avec les activités de l'Etat ou des collectivités notamment pour les régies de quartier, ou très peu concurrentiels comme pour les associations intermédiaires qui profitent quasiment d'une position de monopole.

tableau 5.1

Répartition des entreprises d'insertion par domaine d'activité

Domaines d'activité	Répartition en %
second œuvre du bâtiment	39,73
environnement/agriculture	13,84
récupération/recyclage	8,48
restauration/traiteur	8,48
menuiserie/ébénisterie	6,70
fabrication de biens	6,70
imprimerie/façonnage	4,46
garage/auto/cycles	4,46
transport/déménagement	3,57
services aux entreprises	3,57

Source : CNEI 1990 a

tableau 5.4

Activités effectuées par les régies de quartier

Domaines d'activité	Régies effectuant l'activité en %
ménage	76
entretien des espaces verts et des abords	66
second œuvre	58
petite maintenance des parties communes	45
réparations locatives	34
maintenance déléguée par la ville	24
sortie et entrée des containers	53
gardiennage	11

Source : CNLRQ 1992

tableau 5.3

Les différents services de proximité

Secteurs d'activités	Principales ouvertures thématiques
<p><i>Logement-habitat :</i> -petits travaux de second œuvre bâtiment -adaptation de logement aux handicaps (troisième âge, personnes à mobilité réduite) -rénovation -services d'entretien et de nettoyage -petits travaux de dépannage, de réparation ou de maintenance -dénouement</p> <p><i>Fonctions domestiques :</i> -travaux ménagers</p> <p>-laverie-blanchisserie à domicile -couture : retouches, réparations, adaptations de vêtements aux handicaps -garde d'enfants à domicile -compagnie de personnes à mobilité réduite -cours, services de livraison -services de distribution (commande télématique)</p> <p><i>Restauration :</i> -port de petits déjeuners à domicile -port de repas à domicile -livraison à domicile de plats -cafés avec spectacle</p> <p><i>Coiffure et esthétique corporelle :</i> -itinérants ou à domicile</p> <p><i>Fonctions de santé :</i> -soins à domicile -garde-malade à domicile -services de prévention, de soins de quartier -centre de gérontologie de quartier</p> <p><i>Transports :</i> -déménagements -transport de proximité à la demande</p> <p>-taxis collectifs</p> <p><i>Réparation mécaniques :</i> -réparations cycles, motocycles -atelier d'autoréparation automobile</p>	<p>-développement économique et social des quartiers -maintien à domicile de personnes âgées, intégration des personnes handicapées.</p> <p>-logement de jeunes, de personnes âgées</p> <p>-développement social et économique des quartiers, maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-développement de l'emploi féminin, développement du temps libre -maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-développement de l'emploi féminin -maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-animation de quartier, insertion des jeunes</p> <p>-maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-revitalisation de zones rurales, maintien à domicile de personnes âgées</p> <p>-développement du temps libre</p>

tableau 5.3 (suite)

Secteurs d'activités	Principales ouvertures thématiques
<p><i>Réparations diverses :</i> -mobilier</p> <p>-appareils ménagers</p>	-développement du temps libre autre mode de consommation
<p><i>Alimentation :</i> -alimentation générale (épicerie du village)</p>	-revitalisation de zones rurales
<p><i>Horticulture :</i> -entretien d'espaces verts -jardinage</p>	-animation de quartiers
<p><i>Equipements de quartier :</i> -laverie-blanchisserie -atelier d'autoproduction et de bricolage</p>	-animation de quartiers -développement du temps libre
<p><i>Secrétariat et services administratifs :</i> -secrétariat-dactylo -écrivain public -services administratifs à la demande -services de comptabilité et de précontentieux</p>	-maintien à domicile de personnes âgées animation de quartiers (service aux associations), développement social et économique de quartiers
<p><i>Enseignement-formation :</i> -soutien d'élèves en difficulté -formations artistiques -université du troisième âge</p>	maintien à domicile de personnes âgées
<p><i>Haltes-garderies, crèches</i></p>	développement de l'emploi féminin, socialisation de l'enfant, baisse de pertes sociales dues à l'absentéisme
<p><i>Activités culturelles et sportives :</i> -animation culturelle à domicile -cinéma itinérant -bibliomédiabus</p> <p>-ateliers de création culturelle -représentations de spectacles -ludothèque -activités physiques -centres de loisirs</p>	-maintien de personnes âgées à domicile -revitalisation de zones rurales -animation de quartiers et de zones rurales, maintien à domicile de personnes âgées -développement du temps libre
<p><i>Information-communication :</i> -services télématiques</p>	-socialisation de l'enfant -maintien à domicile de personnes âgées -insertion des jeunes
	-animation de quartiers, revitalisation de zones rurales, maintien à domicile de personnes âgées

Source : B.Eme et J.L. Laville.(1988) PP.226-228

tableau 5.2

Répartition des missions effectuées par les Associations Intermédiaires

Domaines d'activité	Répartition en %
<i>Services directs aux particuliers</i>	50,8
dont :	
assistantes maternelles, travailleurs familiaux	22,0
employés de maison	16,0
travaux bricolage	10,0
autres	3,4
<i>Activités de production</i>	37,4
dont :	
artisanat	17,0
industrie	16,0
agriculture	3,0
autres	2,0
<i>Autres services</i>	11,8
dont :	
employés administratifs	7,0
agents de service	3,0
autres	2,0

Source : DSTE Economie et Humanisme 1992

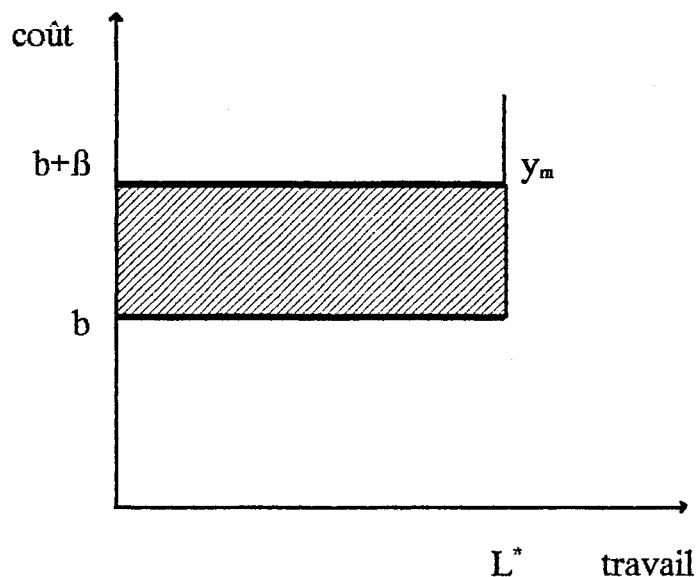
12. Positionnement de marché et autonomie financière

Les entreprises à vocation sociale accueillent, par le biais de la production commercialisée, un certain nombre de bénéficiaires. La question sur laquelle il convient de se pencher, est la capacité pour ces entreprises à obtenir une autonomie financière vis-à-vis des subventions et des politiques successives de l'Etat, tout en limitant la sélection des personnes accueillies.

Si on reprend le coût marginal de l'insertion d'un individu en situation de production, soit $b+\beta$, alors le revenu marginal y_m qu'il doit procurer est égal au coût marginal pour respecter l'équilibre de la taille optimale. Si ce problème est repris graphiquement (figure 5.1), on voit que

le revenu marginal de l'individu procuré par les gains sur le marché doit compenser à la fois le coût marginal de production b et le coût marginal social β .

figure 5.1
Possibilité d'autonomie financière



En d'autres termes, le prix de vente du produit fixé par le marché sera égal à $b+\beta$. En situation de concurrence par rapport à des entreprises classiques supportant uniquement le coût b , l'entreprise à vocation sociale, soit effectue une sélection drastique des personnes accueillies afin de réduire b et β et devient de ce fait une entreprise classique, soit augmente le nombre d'heures de travail L au-delà de L^* sans augmentation de salaire ; elle devient dans ce dernier cas une entreprise qui utilise une main d'œuvre bon marché. Une dimension d'exploitation de la situation par l'entrepreneur à son propre profit est largement possible. Néanmoins, étant donnée la faiblesse de la capacité productive des bénéficiaires, si une sélection sévère n'est pas faite, les deux stratégies précédentes auront tendance à se cumuler. En conséquence, les personnes qui travailleront dans cette entreprise sont employables dans des entreprises traditionnelles. On ne voit pas pourquoi elles accepteraient ce type de situation dans l'entreprise à vocation sociale. Les entreprises à vocation sociale sont de ce fait peu

susceptibles d'exister.

Une petite moitié des régies de quartier (44%) estime connaître des problèmes de concurrence. Cette concurrence se fait principalement sur un secteur ou sur un marché donné. Cependant, cette concurrence et ce secteur n'ont généralement qu'une importance limitée dans les activités des régies de quartier (CNLRQ 1992).

La concurrence des régies de quartier se fera surtout avec les organismes chargés avant elle de l'exécution des tâches dans les quartiers. Ce sera par exemple les logeurs, la ville. Si on prend l'exemple de l'activité ménagère, qui est l'activité la plus exercée par les régies de quartier, dans 47% des quartiers cette tâche était assumée par le logeur, dans 33% des quartiers par la sous-traitance du logeur, dans 20% par les habitants, dans 13% des cas par la sous-traitance de la ville, et dans 13% des quartiers n'était pas effectuée. La somme de l'ensemble peut être supérieure à 100% car les exécutants peuvent être plusieurs sur un même quartier. Cette répartition (tableau 5.5) permet de juger le degré de concurrence auquel ont affaire les régies de quartier et quels concurrents elles affrontent.

Les problèmes de concurrence sont réduits par des modes de passation des contrats entre les régies de quartiers et les exécutants antérieurs. La stabilité des ressources dépend en partie des types de contrats signés entre la régie de quartier et le second contractant. Ainsi, 83% des régies de quartier exécutent des tâches sur simple commande, 50% ont des marchés négociés, 28% obtiennent des contrats dérogatoires au code des marchés publics, 22% répondent à des appels d'offres, 3% l'obtiennent par adjudication et 58% ont des conventions hors marché. Evidemment la somme des contrats est supérieure à 100%, une régie de quartier pouvant obtenir plusieurs types de contrats pour des activités différentes (CNLRQ 1992).

tableau 5.5

Répartition de l'exécution des activités dans les quartiers

secteurs d'activité	part exécutée antérieurement par *:					
	logeur	sous-traitance du logeur	habitants	ville	soustraitance de la ville	personne
ménages	47%	33%	20%	---	13%	13%
entretien espaces verts	21%	29%	---	57%	7%	7%
maintenance parties communes	61%	43%	---	4%	---	---
réparations locatives	40%	40%	30%	---	---	20%
maintenance déléguée par la ville	---	---	---	73%	33%	---
sortie/entrée containers	67%	---	---	8%	---	---
gardiennage	60%	13%	---	7%	13%	20%
second œuvre	28%	72%	4%	---	---	---

*la somme des parts de chaque exécutant d'activité peut être supérieur à 100%, deux intervenants pouvant exécuter une même activité sur un quartier donné.

Source : CNLRQ 1992

Les associations intermédiaires semblent à cet égard plus proches des régies de quartier que des entreprises d'insertion. Elles se focalisent sur des secteurs très peu développés, basés sur des services non fournis par les entreprises classiques ou l'Etat. Elles acquièrent une position de monopole.

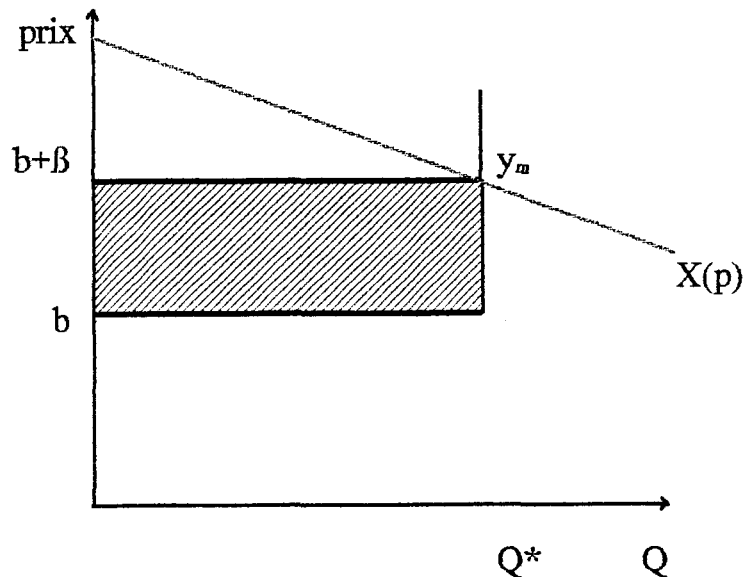
Les coûts sont de deux sortes. Les coûts économiques de production C_b et les coûts sociaux d'encadrement et d'accompagnement $C\beta$. Les coûts de production sont les coûts traditionnels de la littérature. Les coûts sociaux sont les coûts d'encadrement, de suivi individuel, de formation, etc. L'entrepreneur social décide du niveau de la production et de l'accueil des personnes exclues avant de mettre en œuvre la production. Il anticipe sur la base des revenus qu'il pense pouvoir obtenir par la vente de produits.

Une position d'équilibre pour l'entreprise suppose que le coût marginal total, composé du coût marginal de production b et du coût marginal social β , et le prix de vente du produit soient égaux. Ceci est

montré sur la figure 5.2, où la courbe de demande de produit est $X(p)$ et où la production est Q . Dans ces circonstances, le prix est égal à $b+\beta$ et le revenu total est égal au coût total.

figure 5.2

Equilibre en position de monopole avec coût marginal social



Un modèle d'entreprise redistributive a été formulé par O.E. Williamson (1966). Il y intègre deux coûts : un coût marginal de court terme et un coût marginal de long terme. Il est possible de remplacer ces deux coûts par les coûts b et β définis précédemment. Par la suite, les modèles développés par G. Brown et M.B. Johnson (1969), M.L. Visscher (1973), ou plus récemment A.G. Holtmann (1983) introduisent une fonction de demande stochastique. La fonction de demande est exprimée par $D=D(p,u)$ où la demande actuelle D est fonction du prix annoncé p et de u où u est une variable aléatoire continue. Il est généralement posé que la fonction de demande est de forme additive $D=X(p)+u$, que la valeur espérée de u est $E(u)=0$, et que la fonction de densité $f(u)$ est connue de l'entrepreneur. L'entrepreneur doit donc déterminer le prix p et la capacité appelée Z dans ces modèles mais que l'on nomme N ici en référence au nombre de personnes accueillies, avant de connaître la demande exacte. Le prix et la capacité seront déterminés en fonction des demandeurs de

produits servis les premiers, correspondant à leur consentement à payer, mesuré par le revenu de l'entreprise plus le surplus du consommateur. Ainsi, des prix et capacités différents pourront apparaître suivant les modèles, selon que l'entreprise privilégie le surplus du consommateur (consentement à payer élevé servi en premier) ou le revenu (consentement à payer bas servi le premier). Si le surplus du consommateur est privilégié, au détriment du revenu de l'entreprise, cette dernière ne pourra par son revenu couvrir le coût social. Les résultats de ces modèles sont résumés dans le tableau 5.6 qui suit.

tableau 5.6
Résultats des différents modèles de capacité

Modèles	Prix	Capacité
Demande sans incertitude	$b+\beta$	$X(b+\beta)$
Consentement à payer élevé servi en premier	b	$>X(b+\beta)$
Consentement à payer bas servi en premier	$b+\beta$	$X(b+\beta)$ dépend des paramètres de coûts et de la demande
Production distribuée aléatoirement entre tous les consentements à payer au prix P	$b+a\beta$	$X(b+\beta)$ dépend des paramètres de coûts et de la demande

La stratégie de l'entreprise vis-à-vis de la demande de produits commercialisés aura une influence majeure sur la capacité d'accueil. A ce titre, des stratégies aussi diverses que celles de associations intermédiaires et des régies de quartier sont significatives par rapport aux services de proximité. Les associations intermédiaires agissent en priorité sur les créneaux solvables que sont les particuliers, les familles et personnes âgées à revenus moyens et plus, alors que les régies de quartier de par leur démarche très concentrée localement offrent leurs services aux habitants, les marges qui s'avèrent insuffisantes dans ce cas pour un autofinancement du service, sont associées à des subventions. On assiste dans ce dernier cas à une subvention du service marchand qui permet de dégager un surplus du

consommateur important.

Les ressources obtenues sur le marché sont particulièrement importantes en ce sens qu'elles permettent, outre l'accueil des bénéficiaires, une autonomie de l'entreprise vis-à-vis des modifications de politique du gouvernement. Cependant il serait irréaliste de penser qu'elles sont le seul moyen de financement. Les dons et les subventions que peuvent obtenir les entreprises à vocation sociale représentent d'autres sources potentielles de financement.

SECTION 2 LES AUTRES SOURCES DE REVENU

Les autres sources de revenu dont bénéficie l'entreprise à vocation sociale sont les subventions et les transferts volontaires. Les différentes entreprises à vocation sociale retenues dans la typologie ne reçoivent pas les mêmes aides étatiques. Ces dernières peuvent d'ailleurs fluctuer suivant les périodes et les politiques gouvernementales. L'influence de ces aides sur les personnes accueillies peuvent également se faire sentir. Dans ce cadre, il convient d'examiner les autres possibilités de financement, en particulier les transferts volontaires, en se demandant s'il peuvent être un substitut efficace aux aides étatiques.

Les dons représentent un autre moyen de réduire les externalités négatives. Le bien-être de l'individu pauvre ou exclu entre dans la fonction d'utilité du riche ou de la personne insérée. Cette dernière maximise sa fonction d'utilité en effectuant des transferts volontaires qui améliorent le bien-être de l'individu exclu. Un modèle limité à deux agents permet de préciser la notion d'exclusion comme externalité. Les hypothèses sur la nature des transferts et le comportement des agents sont alors posés. Néanmoins, l'introduction d'un troisième agent pose le problème des transferts en terme de bien collectif. L'individu n'a pas alors toujours intérêt à révéler ses préférences. Il peut adopter un comportement de passager clandestin. Il bénéficie dans ce cas de l'amélioration du bien-être des exclus

sans y participer. Dès lors, l'efficacité paretienne des transferts volontaires est discutable et l'intervention de l'Etat possible pour l'aboutissement à cet optimum. Les transferts volontaires sont étudiés dans une économie d'échange. On laissera de côté la liaison entre redistribution et appropriation des ressources (G.S. Becker 1974).

21-Les aides gouvernementales

Les expérimentations de l'insertion par l'économique trouvèrent une première concrétisation juridique à travers la circulaire n°44 du 10 septembre 1979. Il s'agissait des Centres d'Adaptation à la vie Active (CAVA). Les rétributions accordées aux personnes travaillant dans ces établissements, que l'on qualifie d'handicapés sociaux, ne sont pas à proprement parler des salaires, mais leur montant est fonction du rendement individuel. Ce "pécule" est considéré comme un gage d'autonomie et donc un outil de réinsertion. Les centres reçoivent une subvention versée sous la forme de prix de journée pour une personne, qui comprend les dépenses d'encadrement, l'amortissement du matériel, et les frais de fonctionnement.

Par une circulaire du 24 avril 1985, de soutien aux entreprises intermédiaires, le Ministère de l'Emploi donne un nouveau cadre légal à l'insertion par l'économique. Les entreprises concernées doivent accueillir des jeunes en grande difficulté. L'Etat affecte, pour les aider, une subvention d'en moyenne 30 000 francs et pouvant atteindre 40 000 francs par poste d'insertion. La circulaire n°44 ne disparaîtra pas pour autant, et restera valable pour les personnes de plus de 25 ans. Ce soutien sera supprimé par une circulaire du 26 septembre 1986, qui suggère aux entreprises l'utilisation d'autres contrats tels que les contrats de formation en alternance. La circulaire n°44 reste en vigueur durant cette période.

Il faudra attendre la circulaire du 31 mars 1989 pour la réhabilitation d'une procédure de soutien aux entreprises, qui seront appelées désormais entreprises d'insertion. Ces entreprises auront pour

vocation d'accueillir toutes les personnes en difficulté, et pas seulement les moins de 25 ans. Cette circulaire prévoit plusieurs modes de financement :

.Le premier est le financement de l'activité d'insertion par les Directions Départementales du Travail et de l'Emploi (DDTE). La circulaire du 27 mars 1990 fixe le montant de "l'allocation forfaitaire d'insertion" à 30 000 francs maximum par poste d'insertion. Des modulations sont prévues dans les cas où le poste est financé à temps partiel, et lorsqu'il n'est pas financé pour une année entière. L'objectif visé par ce financement est de combler la "faible productivité" des personnes en insertion. Néanmoins, les sommes versées ne sont pas cumulables avec l'utilisation d'autres dispositifs en faveur de l'emploi (CRE...) ou de la formation (CQ...). Le montant de l'allocation forfaitaire d'insertion atteint actuellement 38 000 francs.

.Le second financement est attribué par la Direction de l'Action Sociale (DAS). Il concerne le "surcoût social". Elle finance le surcoût lié à l'encadrement et au suivi social des personnes accueillies. Le total des subventions ne doit pas dépasser 60 000 francs. Elle a deux types d'action de financement qui concernent respectivement les CAVA et les entreprises d'insertion. Pour les CAVA, il s'agit d'un financement renouvelé tous les ans. Mais le budget global qu'affecte la DAS à ces organismes tend à se réduire. Il était de 100 MF en 1989 et est passé à 50 MF en 1990. Les entreprises d'insertion peuvent également obtenir un financement, mais celui-ci est en principe non renouvelable d'une année sur l'autre.

.Le troisième est le recours aux autres formes de financement. Il s'agit par exemple de financements des conseils généraux dans le cadre d'actions de réinsertion en direction de bénéficiaires du RMI, de l'utilisation des aides à l'emploi et à la formation professionnelle mais qui ne sont pas cumulables avec l'allocation forfaitaire d'insertion, d'un ensemble de financements motivés par le type de public accueilli (Fonds d'Action Sociale, Fonds Régionalisés d'aide aux Initiatives Locales, ...). Ces aides financières sont généralement variables et non acquises définitivement. Elles sont à renouveler tous les ans et dépendent des personnes accueillies. Elles ne présentent donc pas un caractère très stable.

Ce troisième mode de financement, qui regroupe des possibilités diverses, aura d'autant plus d'influence sur les personnes accueillies que l'entreprise bénéficiera moins des deux premiers. Il est à noter que l'utilisation de certains contrats dépend également de l'activité de l'entreprise, les Contrats Emploi Solidarité par exemple sont en principe réservés aux activités non marchandes. Les deux premiers modes de financement permettent l'accueil de toutes les personnes exclues, mais sur un contrat d'insertion spécifique, alors que le troisième fait dépendre l'accueil des personnes des contrats utilisés.

En plus de la circulaire de 1989 et de celle de 1979, les entreprises qui utilisent des contrats conventionnés sur ces circulaires, peuvent appliquer l'arrêté du 18 août 1989 de la DAS. Il permet de calculer une partie des cotisations de sécurité sociale (salariales et patronales) sur la base de 40% du SMIC horaire, les autres étant calculées sur la base du SMIC brut. Le salarié pour lequel est appliqué cet arrêté doit être titulaire d'un contrat de droit commun ou d'un contrat d'adaptation. Cet arrêté procure à l'entreprise une aide indirecte, d'environ 20 000 francs par an et par poste d'insertion.

tableau 5.7

Le coût des différents contrats*

Contrats	CDD classique	CDD insertion	CDD insertion +18/08/89	CRE	CQ	CES**	CLO***	CO***
coût sur un an du contrat pour l'entreprise	110 880	74 666	53 718	79 066	84 013	7 731	6 027	24 377

*coût des différents contrats au troisième trimestre 1993. Des majorations ont été effectuées fin 1993. On trouvera le détail des calculs en annexe 4.

**avec hypothèse de prise en charge à 85% par l'Etat

*** coût calculé pour 6 mois

Le coût des différents contrats est présenté dans le tableau 5.7. Un des contrats les plus avantageux est le CDD insertion auquel est appliqué l'arrêté du 18 août 1989.

Les entreprises d'insertion disposent donc d'un vaste panel de mesures pour couvrir le coût social d'encadrement et de suivi des personnes accueillies. Les associations intermédiaires ont, elles, des aides moindres. Elles disposent d'une aide au démarrage de la DDTE de 50 000 francs à 100 000 francs. Mais pour le fonctionnement aucune aide spécifique n'est prévue. Elles bénéficient malgré tout de l'exonération des cotisations de sécurité sociale patronales dans la limite d'une activité par personne fixée par les textes législatifs. La circulaire du 3 mai 1987 distinguait trois situations. La première était celle où le salarié travaillait moins de deux cents heures par trimestre et où l'exonération des cotisations sociales était totale. Dans la deuxième le salarié travaillait entre deux cents heures et deux cent trente quatre heures. Il pouvait alors réouvrir à nouveau ses droits en assurance maladie, mais l'exonération des cotisations sociales ne jouait plus et était remplacée par un montant forfaitaire de cotisations à la charge de l'employeur. Enfin, la troisième pour laquelle un nombre d'heures travaillées par trimestre égal ou supérieur à deux cent trente quatre reconduisait au paiement des cotisations. La circulaire du 28 mai 1990 a modifié ces dispositions pour établir une seule règle. Les associations sont exonérées de cotisations sociales à la charge de l'employeur en deçà de 250 heures par trimestre par personne. Au-delà de ce volume horaire, les cotisations sont intégralement payées. Les associations peuvent néanmoins bénéficier des subventions du conseil général pour la mise en place d'un poste destiné à l'encadrement et au suivi des bénéficiaires du RMI. Elles peuvent également obtenir les diverses aides accordées pour l'accueil de publics particuliers (Fonds d'Action Sociale...). Leur position de monopole, vis-à-vis des entreprises classiques, sur le secteur des services de proximité, leur permet de répercuter l'ensemble des coûts sur le prix.

Les régies de quartier sont plus proches des associations intermédiaires que des entreprises d'insertion en ce qui concerne les aides financières. Elles se trouvent d'ailleurs en position de monopole sur leurs marchés, tout comme les associations intermédiaires. Elles peuvent utiliser aussi le troisième mode de financement des entreprises d'insertion, comme les associations intermédiaires, à savoir les diverses sources de

financement en rapport avec le public accueilli. Elles disposent également d'aides spécifiques par les logeurs ou l'Etat, à la fois pour le démarrage de l'activité et pour son bon fonctionnement. En 1992, 97% des régies de quartier ont reçu une aide au démarrage. Cette aide provenait dans 69% des régies des collectivités territoriales, dans 67% de l'Etat, dans 28% des organismes sociaux et dans 14% des cas des logeurs. Une régie de quartier peut recevoir plusieurs financements, et le total de la répartition des financeurs peut donc être supérieur à 100%. De la même manière, 69% des régies de quartier ont reçu une aide au fonctionnement en 1991. Cette aide provenait dans 62% des régies des collectivités territoriales, dans 62% de l'Etat, dans 38% des organismes sociaux et dans 8% des logeurs, les régies pouvant recevoir des aides de plusieurs financeurs à la fois (CNLRQ 1992). Le montant moyen des aides au démarrage en 1992 est de 408 460 francs et celui des aides au fonctionnement de 269 600 francs en 1991.

Les trois catégories d'entreprises à vocation sociale retenues dans l'analyse perçoivent des aides financières, non négligeables, qui leur permettent d'accueillir des personnes défavorisées sur le marché du travail. Les entreprises d'insertion reçoivent des subventions de manière fixe pour les postes conventionnés, alors que les autres semblent avoir des ressources plus aléatoires. L'influence de ces aides est particulièrement importante pour l'accueil des personnes les plus démunies. Une suppression des subventions obligerait les entreprises à adopter une position de monopole, à faire appel à d'autres statuts, ou à sélectionner les bénéficiaires. L'utilisation d'autres statuts implique que les bénéficiaires de ces derniers seront définis suivant les exigences qui y sont liées. Certains statuts comme les CES ne peuvent être utilisés que pour des activités non marchandes. Les Contrats d'Orientation ne peuvent être utilisés que pour des bénéficiaires de moins de 23 ans. Le CNEI, dans une de ces études (1990c), sur les entreprises d'insertion, a questionné les entrepreneurs sociaux sur les effets qu'aurait la suppression de la circulaire de 1989. Les réponses (tableau 5.8) indiquent clairement que les principales conséquences seraient la recherche d'autres financements et l'utilisation d'autres statuts pour les bénéficiaires, mais aussi dans un bon nombre de cas, une plus forte

sélection des personnes accueillies.

Les subventions jouent donc un rôle majeur dans l'accueil des personnes les plus en difficultés, et la suppression de ces aides provoquerait une sélection plus fortes des publics accueillis. Il ne s'agit pourtant pas du seul moyen de financement dont dispose l'entreprise à vocation sociale. Elle peut essayer de couvrir le coût social par des dons, notamment si les aides gouvernementales sont fluctuantes.

tableau 5.8

Effets de la suppression des aides aux entreprises d'insertion

réponses	en %	en nombre
une sélection plus forte du public en insertion	43%	12
un arrêt des objectifs sociaux et une transformation en entreprise classique	7%	2
la fermeture ou le risque de fermeture	18%	5
la recherche de nouveaux financeurs et l'utilisation d'autres mesures (CRE, CQ...)	57%	16
aucune	7%	2
non réponse	18%	5

source: CNEI 1990c

22. Les dons dans un modèle à deux agents

Si des transferts volontaires existent, ils sont décidés individuellement. Dans le cas d'un individu égoïste, comme dans la théorie usuelle du consommateur, il n'y a guère de raison pour que l'individu consente à un transfert, quel qu'il soit, à moins qu'il soit contraint de le faire. Mais d'autres hypothèses peuvent être posées sur le comportement individuel. H.M. Hochman et J.D. Rodgers (1969, 1970) formulent à juste titre un comportement bienveillant ou malveillant.

Dans la théorie usuelle du consommateur, l'individu est supposé égoïste et donc indifférent à la situation de tout autre individu. Si l'on

considère l'individu 1 qui dispose d'une dotation w_1 et l'individu 2 d'une dotation w_2 avec $w_1 > w_2$, si l'individu 1 est l'individu inséré et 2 l'exclu, l'individu inséré peut être égoïste et dans ce cas il est indifférent au bien-être de 2. Par contre, si l'individu inséré ne s'avère pas égoïste à l'égard de celui qui est exclu, le niveau de bien-être du premier dépend non seulement de son bien-être personnel x_1 , mais aussi de celui x_2 du second. Sa fonction d'utilité s'écrit donc :

$$U_1(x_1, x_2)$$

Cette fonction d'utilité est dite interdépendante parce qu'elle inclut comme argument le bien-être x_2 de l'exclu. x_2 est une externalité pour l'individu 1.

Trois cas sont alors possibles. L'individu inséré est dit bienveillant, malveillant ou égoïste selon que l'accroissement du bien-être de l'exclu augmente, réduit ou laisse son niveau de satisfaction indifférent.

$$\partial u_1 / \partial x_2 > 0 \text{ bienveillant}$$

$$\partial u_1 / \partial x_2 < 0 \text{ malveillant}$$

$$\partial u_1 / \partial x_2 = 0 \text{ égoïste}$$

L'égoïsme apparaît comme un cas particulier. Le choix de l'individu inséré fait intervenir à la fois ses préférences et les différences de revenu. Ses préférences s'expriment dans sa carte d'indifférence. Le taux marginal de substitution (TMS), pour l'individu 1, entre son bien-être et celui de l'exclu 2, est donné par le point de tangence entre sa courbe d'indifférence et sa contrainte budgétaire. A ce point le taux marginal de substitution, entre son bien-être et celui de l'exclu, est égal au rapport des utilités marginales. Quand les utilités marginales sont égales, le taux marginal de substitution est égal à un.

Si l'exclusion est une externalité négative, l'individu inséré transfère vers l'exclu. Autrement dit, il est bienveillant. On pourrait

envisager un individu malveillant, mais ceci ne serait probablement pas d'un grand secours pour comprendre les transferts vers les exclus. Pourtant, dire que l'individu est bienveillant ne suffit pas. La nature du transfert qu'il effectue est toute aussi importante. Il peut en effet faire un transfert en argent ou en nature. Des auteurs comme E. Olsen (1971) et G. Daly, J. Giertz (1972) introduisent cette distinction à partir d'hypothèses sur les comportements des individus. Les individus sont bienveillants, consentent à un transfert, mais l'effectuent en nature, parce qu'ils désirent contrôler l'utilisation du transfert. Par exemple, dans le cas du logement, ils préféreront une réhabilitation ou des constructions nouvelles pour les pauvres plutôt qu'un transfert monétaire qui leur permettrait d'accéder à un logement. Les individus sont paternalistes quand ils effectuent un transfert sous une forme particulière, et qui correspond à leur conception du bien-être pour le pauvre ou l'exclu. Au contraire, ils ne sont pas paternalistes si l'utilisation du transfert leur importe peu. Dans ce dernier cas, un transfert monétaire est tout à fait possible. Dans le premier, les transferts prendront souvent la forme de dons en nature.

On peut ainsi coupler les deux types d'hypothèses, bienveillant/malveillant, non paternaliste/paternaliste, pour donner quatre catégories de comportement. Les insérés bienveillants peuvent ainsi transférer sous forme monétaire ou en nature aux individus exclus. Si les premiers, en raison de leur comportement paternaliste, veulent bien transférer, mais estiment que le don doit servir à l'insertion professionnelle des exclus, alors, il faut qu'ils trouvent un moyen d'effectuer ce transfert. L'entreprise à vocation sociale est précisément ce moyen. L'individu sait que le don fourni sera utilisé à l'insertion des exclus et non pas à leur procurer des loisirs. Il peut faire un don en nature à l'entreprise, mais également le faire sous forme monétaire s'il en connaît l'utilisation. Les personnes bienveillantes et paternalistes seront donc particulièrement sensibles à la démarche de l'entreprise à vocation sociale.

Pourtant, quand le nombre d'individus bienveillants augmente, certains peuvent préférer un comportement de passager clandestin.

Autrement dit, s'ils peuvent bénéficier de l'amélioration du bien-être des exclus sans y participer, ils choisiront cette stratégie. Puisque l'accroissement du bien-être de l'exclu, procuré par les dons d'individus bienveillants, entre dans la fonction d'utilité de l'individu inséré, il n'a pas de raison de révéler ses véritables préférences. L'exclusion est un bien collectif. L'entreprise à vocation sociale procure malgré tout, deux procédures particulières de révélation des préférences (section 3).

23. Bien collectif et sous-optimalité des dons

Considérons un monde avec deux donateurs. L'entreprise à vocation sociale doit obtenir de ces donateurs un financement pour le bien social dont le coût est βN . Les donateurs sont soumis à la contrainte que la somme totale qu'ils dépensent pour leur consommation de ce bien social et du bien privé soit égale au montant total dont ils disposent

$$x_1 + x_2 + \beta N = w_1 + w_2$$

La condition d'optimalité paretienne de ce problème est que la somme des taux marginaux de substitution des deux donateurs entre le bien privé et le bien social, soit égale au coût marginal de production d'une unité supplémentaire du bien social

$$TMS_1 + TMS_2 = \beta$$

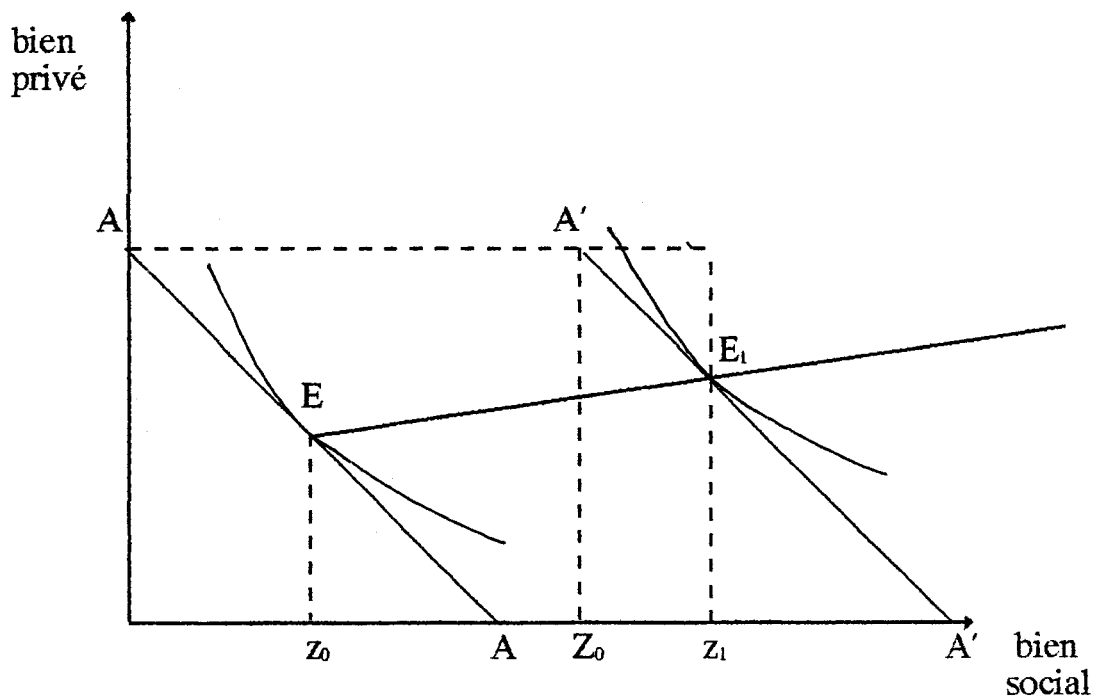
La condition d'efficacité précise seulement que la somme des propensions marginales à payer doit être égale au coût marginal de production d'une unité supplémentaire du bien social.

On observe la réaction d'un individu type par rapport à la fourniture d'un bien social non excluable, cette réaction est représentée sur la figure 5.3. En abscisse, Z représente la provision du bien social, soit $Z = \beta N$. La contribution de l'individu est z , la contribution des autres

individus est \bar{Z} . Le niveau total du bien fourni est $\bar{Z}+z$. Initialement, Z est égale à zéro, l'individu choisit le niveau de z qui maximise son utilité sous contrainte budgétaire. La contrainte est représentée par la ligne AA. L'individu maximise son utilité au point E, pour un niveau z_0 de provision du bien social.

figure 5.3

Transferts volontaires pour le bien social



Si les autres agents agissent de même manière, une provision agrégée de $(n-1)z_0=Z_0$ est fournie par le reste du groupe. Cette fourniture agrégée a pour effet de déplacer la contrainte budgétaire de l'individu de AA à A'A', l'individu peut consommer la quantité Z_0 sans charge. Avec cette nouvelle contrainte l'individu préfère un nouveau niveau de bien social égal à z_1 , avec z_1-Z_0 fourni par l'individu, où z_1-Z_0 est plus petit que z_0 . L'équilibre se situe cette fois au point E_1 . En d'autres termes, quand la consommation du groupe croît la consommation individuelle décline. Quand Z se déplace vers la droite, la contribution individuelle tend vers zéro. Dans la terminologie de la théorie des jeux, le point E_1 est un

équilibre de Nash, le transfert d'équilibre de l'individu peut s'analyser comme fourni, avec anticipation de la provision agrégée fournie par le reste du groupe. La courbe qui passe par E et E_i est une courbe de réaction donnant les équilibres de Nash. Ainsi, si on fait varier les transferts agrégés pour le reste de la communauté (en augmentant le transfert de chacun ou en augmentant le nombre de personnes qui transfèrent) on perçoit les différents équilibres pour un individu type.

On peut chercher l'équilibre de ce processus. La figure 5.4 présente l'analyse pour n individus identiques, avec n qui croît de 1 à ∞ . La courbe RR indique la réaction d'un agent type en fonction de la variation de la provision agrégée Z des autres agents. Sur cette figure, le comportement de l'agent type peut être généralisé à tous les agents. Dans le cas de n agents, $Z=(n-1)z$, l'équilibre de la provision prend en compte la maximisation individuelle représentée par la courbe RR et la provision agrégée du groupe définie par $Z=(n-1)z$. La ligne qui décrit la relation entre maximisation individuelle et provision de groupe passe par l'origine et à une pente de n-1. L'équilibre est obtenu au point où z^* est fournie individuellement et nz^* est fournie par le groupe, $nz^*=(n-1)z^*+z^*$. Quand le nombre d'individus dans le groupe augmente, l'allocation d'équilibre montre que la contribution individuelle décline. Cependant la provision totale de la communauté croît car l'augmentation de n fait plus que compenser la chute de z^* . En fait il se peut tout à fait que la contribution individuelle devienne nulle. L'individu adopte donc un comportement de passager clandestin, la provision du bien social devient suboptimale.

En effet, l'optimum requiert que le coût marginal de la provision soit égal à la somme des taux marginaux ou en d'autres termes que le coût marginal de la provision soit égal au taux marginal de substitution social, et non pas au taux marginal de substitution privé. Ce qui nous donne comme condition d'équilibre

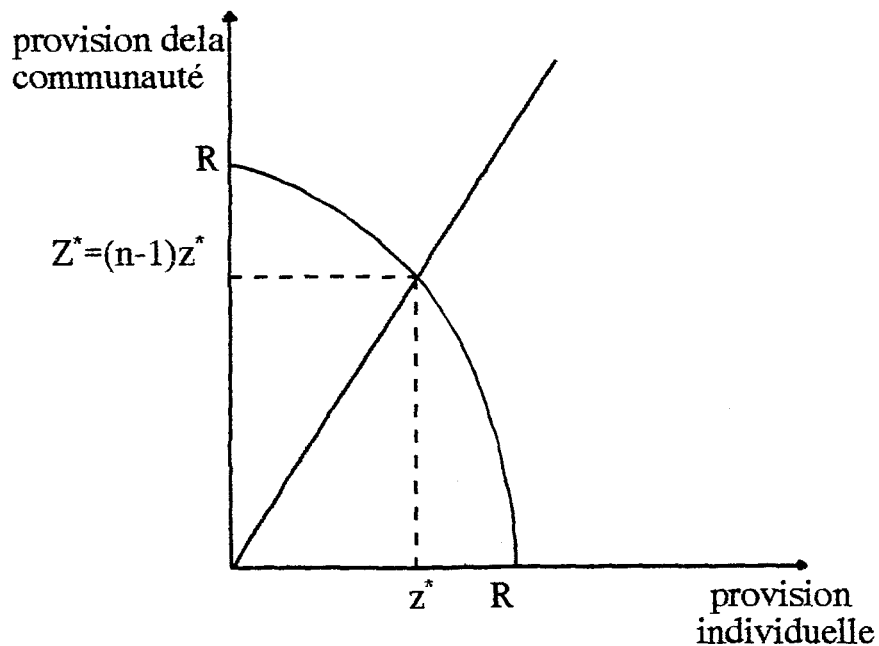
$$X=W-Z/n$$

où les termes de l'équation représentent des agrégations des termes de chaque individu, X est la consommation agrégée du bien privé, W est la dotation agrégée.

Dans ce cas, si n est égal à deux, que les deux individus se mettent d'accord pour partager en parts égales le financement de l'augmentation de la consommation du bien social, ils peuvent se déplacer au delà de E_1 , vers la droite, hors de leur ligne de budget individuelle sur une ligne de pente $-1/2$. En conséquence une intervention de l'Etat peut être nécessaire à moins de trouver des procédures de dépassement du comportement de passager clandestin.

figure 5.4

Processus d'équilibre des transferts volontaires



Les trois hypothèses de base sur lesquelles se fonde le raisonnement précédent peuvent être relâchées. La première de ces hypothèses est la consommation du bien social en tant qu'elle est intégrée comme argument dans la fonction d'utilité des autres donateurs. La seconde

concerne la maximisation de l'utilité. La décision de chaque individu, selon cette hypothèse, concernant son activité philanthropique est déterminée seulement par l'objectif de maximisation de son utilité. Enfin, la troisième hypothèse réside dans l'analyse en terme d'équilibre de Nash, où chaque individu décide de sa contribution à une activité charitable, en considérant comme donnée la contribution des autres individus.

Le problème peut être transformé en celui de l'assurance (A.K. Sen 1967). Chaque personne, à la place de rechercher sa contribution d'équilibre comme définie dans une conjecture de Nash, croit que s'il donne un montant minimum, l'ensemble des autres individus adoptera le même comportement ; alors que s'il réduit ce montant, la réaction des autres individus se fera par une réduction de leurs contributions. Les transferts volontaires varient donc dans le même sens, et le problème se pose en terme d'assurance. La sous optimalité de la provision du bien social ne peut être sûre.

Néanmoins, un problème de sélection adverse (G.A. Akerlof 1970) peut se poser. Les situations de sélection adverse se rencontrent lorsqu'il n'est pas possible pour un agent d'observer l'ensemble des caractéristiques d'un autre agent ou de son environnement. Par exemple, dans le cas de l'indemnisation chômage, le processus d'assurance sous-jacent est mis en difficulté par l'hétérogénéité des populations concernées (J. Creedy et R. Disney 1985). Le risque de chômage étant très inégalement réparti, certaines catégories de travailleurs peu vulnérables seront peu incités à cotiser. Il ne reste alors que les mauvais risques c'est-à-dire les travailleurs vulnérables et de surcroît peu solvables. Dans ces conditions l'assurance est vouée à la disparition si elle est laissée aux initiatives privées, et donc vouée à l'exclusion de certaines catégories de travailleurs. L'efficacité économique et l'équité convergent vers une assurance obligatoire garantissant une protection minimale à tous.

D'autres comme R. Sugden (1982, 1984) établissent des modèles dans lesquels l'utilité de l'individu ne dépend pas seulement du montant des

contributions, mais intègre également comme argument la contribution propre de l'individu. Chaque personne se préoccupe de sa contribution autant que de l'agrégation de la provision du bien social. Les raisons de la préoccupation de sa propre contribution sont par exemple la récompense ou la satisfaction retirée du don. Celle-ci peut venir de la pression sociale de la famille, des amis, voire des employeurs, parfois le donateur acquiert la sensation qu'il satisfait une dimension morale, qu'il contribue pour sa juste part et en reçoit une relative sensation de satisfaction (R. Sugden 1984). Dans tous ces cas la contribution personnelle de l'individu, comme argument de sa fonction d'utilité, intervient comme une dimension privée qui réduit les chances de sous-optimalité de la provision de bien social par les transferts volontaires.

Les conséquences des développements précédents sont la variation de même sens des contributions. Si la contribution de la personne j est initialement la même que celle de la personne i , une augmentation dans la contribution de j tend à produire un accroissement de celle de i . Or comme on a vu, la logique de l'assurance risque fort de conduire à une assurance obligatoire et donc à une intervention étatique. La contribution individuelle comme élément de satisfaction ou de respect des normes est quant à elle plus intéressante, mais ne paraît guère suffisante pour fournir des transferts volontaires en quantité nécessaire à la production du bien social. Surtout si on pose l'hypothèse d'un manque d'information sur les organismes charitables auxquels les individus désirent transférer. En assurant par des transferts volontaires la production du bien social, les entreprises à vocation sociale réduisent la contrainte de dépendance par rapport à d'éventuelles subventions nécessaires de l'Etat, mais en introduisent une autre en s'obligeant d'obtenir régulièrement ces ressources. Elles doivent donc fournir les moyens de conserver leurs donateurs. Deux procédures qui permettent le dépassement du comportement de passager clandestin, à l'aide de la révélation des préférences pour le bien social, seront examinées.

SECTION 3 DEPASSEMENT DU PASSAGER CLANDESTIN

Les voies exposées sont complémentaires bien plus que substituables. La première se concentre sur l'information fournie aux donateurs. Dans ce cadre l'individu est supposé bienveillant, et désire transférer pour des raisons qui peuvent être le respect des normes, retirer une satisfaction du don, ou réaliser une dimension morale. Même s'il est bienveillant et désire effectuer un transfert volontaire, il peut se trouver en situation d'absence d'information sur les organismes auxquels il peut fournir ce don, et dans ce cas s'abstenir. La seconde n'implique pas le besoin d'un individu bienveillant, il peut tout au contraire être purement égoïste. La situation qui le conduit à un transfert repose sur le produit commercialisé. Cependant, si l'individu est bienveillant, alors il pourra payer un prix supérieur au prix de marché du bien commercialisé. Mais les dons assurent-ils suffisamment de ressources à l'entreprise à vocation sociale pour qu'elle réduise sa sélection?

31. Sollicitation optimale de dons

L'information du consommateur joue un rôle très important pour la théorie de la demande de consommation. Le consommateur peut notamment rechercher l'information ou expérimenter les produits pour se faire une idée de celui qui lui convient le mieux. De son côté la firme émettra des informations sous forme de publicité (Ph. Nelson 1970, 1974). Une voie particulièrement intéressante dans le cadre de l'entreprise à vocation sociale est ouverte par S. Rose-Ackerman (1982) et B. Weisbrod (1986). Cette voie se concentre sur les dépenses de publicité et d'information effectuées par les organismes sans but lucratif. Dans la mesure où l'individu est sensible à sa contribution, à la production de l'output, des dépenses d'information sur les résultats et les objectifs ont deux effets. Un effet négatif car ces dépenses ne participent pas à la production de l'output et réduisent la valeur de la contribution individuelle. Un effet positif car l'individu connaît le résultat des contributions et peut choisir l'organisme qui répond le mieux à ses préférences. Pour Weisbrod

solliciter les donateurs et les informer permet de réduire le comportement de passager clandestin.

L'entrepreneur peut chercher à obtenir des dons pour financer le coût social β . On a posé que l'utilité de l'entreprise à vocation sociale W était fonction de la dimension économique et de la dimension sociale, soit $W(E, S)$. Il est supposé ici que l'entrepreneur respecte ce double objectif. En d'autres termes, il est conscient que la dimension économique est nécessaire, mais il doit poursuivre un objectif social. Cet objectif est atteint par la double dimension d'accompagnement social q et de dynamique de groupe d . Cependant, le choix qu'il effectue en matière de qualité ne correspond pas nécessairement aux préférences du donateur. Si un donateur est insatisfait du choix de l'entrepreneur sur la qualité, alors il fournira son don à une entreprise qui répond mieux à ses préférences. La question qui se pose est la sollicitation optimale des dons que peut effectuer un organisme sans but lucratif.

Un modèle de sollicitation optimale des dons est avancé par S. Rose-Ackerman (1987). L'hypothèse sur laquelle repose ce type de modèle est l'existence d'un marché des dons. Les hypothèses que l'on a formulées posent que la taille optimale de l'entreprise à vocation sociale est atteinte pour un niveau de qualité choisie par l'entrepreneur q^* et un nombre de personnes N^* au-delà duquel la dynamique de groupe se réduit. L'entrepreneur préférera donc toujours plus de q tant que q est inférieur à q^* et toujours plus de N tant que N est inférieur à N^* .

L'entrepreneur doit décider combien de personnes solliciter et quel niveau de service produire, sachant que solliciter a un coût et qu'aucune donation n'est fournie sans sollicitation. Or la valeur de q pour laquelle le donateur est prêt à fournir des ressources ne correspond pas nécessairement à celle que désire l'entrepreneur. Par exemple, la donation d'un individu i en fonction de q et de N , $D(q, N, i)$ peut augmenter jusqu'au seuil de q_i , où q_i est inférieur à q^* pour tout i et diminuer après cette valeur pour tout niveau de N , $D_q > 0$ pour $q < q_i$ et $D_q < 0$ pour $q > q_i$. Aussi, q_i est la

valeur optimale de q pour le donateur. On suppose de plus que les donateurs peuvent être rangés en fonction du volume de leurs dons pour chaque niveau de q et de N , $D(q, N, i) > D(q, N, j)$ pour tous q et N , soit il est possible de les ordonner en fonction du volume des dons indépendamment de q et de N . Le niveau de don dépend de deux effets opposés. Le premier est l'effet de substitution. Un donateur aura une tendance à moins donner pour une entreprise qui fournit un volume de service grand car la valeur marginale de son don sera faible. Inversement, un effet d'achat (buying-in effect) peut dominer. Dans ce cas le donateur aura tendance à donner plus à une plus grande structure car il permet de fournir un niveau de qualité donné à plus de personnes.

Les ressources que l'entrepreneur peut obtenir par les dons sont

$$R(n, q, N) = \int_{i=0}^n D(q, N, i) di - c_i n$$

où c_i est le coût de sollicitation d'un donateur et n le nombre de personnes sollicitées. Le revenu total est égal aux dons reçus des personnes sollicitées moins le coût de la sollicitation.

Le dernier élément du problème est le coût de production des différents niveaux de q et de N . Le coût social est égal à βN avec $\beta = f(q)$. L'entrepreneur doit donc choisir le niveau de q , de N et de n qui maximise son utilité. Pour chaque niveau de q et de N , il y a un nombre optimal de personnes à solliciter $\bar{n}(q, N)$. Le niveau optimal est atteint quand le coût marginal de sollicitation est égal au revenu marginal, soit $D(q, N, \bar{n}) = c_i$. Au niveau \bar{n} , le coût marginal de sollicitation d'une personne supplémentaire est juste égal à la donation marginale. La proportion de la population sollicitée est élevée au niveau de qualité proche de q_i , si tous les individus ont la même préférence pour q , car l'activité de sollicitation est productive à ce niveau. Par contre, quand on s'éloigne de celui-ci les donateurs sont moins attirés. Il devient donc moins intéressant de solliciter un grand nombre de personnes.

le problème de maximisation devient

$\max W(q, N)$ sous contrainte de $q \geq q^*$ et de $N \leq N^*$

et de $\int_{i=0}^{\bar{i}} D(q, N, i) di - c_i \bar{n}(q, N) = \beta N$

W est maximisée quand le rapport des utilités marginales est égal au rapport des prix.

$$W_q/W_N = -D_q^*/\beta - D_N^*$$

avec $D_q^* = \int_{i=0}^{\bar{i}} D_{q_i} di$ et $D_N^* = \int_{i=0}^{\bar{i}} D_{N_i} di$ où D_q^* est le prix implicite d'une

unité supplémentaire de q et $\beta - D_N^*$ le prix implicite d'une unité supplémentaire de N .

Ainsi, une unité supplémentaire de N coûte β , moins tout changement dans les donations qui en résultent. L'utilité est maximum quand $D_q^* < 0$ et $\beta > D_N^*$. Aussi longtemps que ces deux conditions ne sont pas atteintes, il est avantageux pour l'entrepreneur d'augmenter simultanément les deux. Si $q > q_i$ alors $D_q^* < 0$, autrement dit, quand la qualité de l'accompagnement social q que désire l'entrepreneur (q^*) est supérieure à la qualité préférée par le donateur, le don n'est pas fourni. De plus, pour $\beta > D_N^*$, D_N^* peut être positif, négatif, ou égal à zéro mais ne peut être trop grand et positif. En effet, l'effet d'achat ne peut être trop grand à l'équilibre. Par exemple quand le nombre de personnes N est petit l'effet d'achat domine et les dons peuvent augmenter avec l'augmentation de N . Néanmoins, quand N croît l'effet substitution apparaît et peut se trouver être dominant. Il y a donc de fortes chances pour que la valeur de N ne soit pas trop élevée. A ce point d'équilibre, si q^* et N^* sont inférieurs à q_i et \tilde{N} (la valeur de N d'équilibre), alors l'entreprise pourra concilier dimension économique et dimension sociale ; par contre si q^* et/ou N^* sont supérieurs à q_i et \tilde{N} alors l'entreprise se verra rationnée sur une ou deux des composantes sociales.

L'émission d'informations auprès des donateurs potentiels est une première voie pour obtenir des financements en réduisant les comportements de passager clandestin. Néanmoins, rien ne garantit, que les dons obtenus suffiront à financer le bien social sans procéder à une sélection, ou que les niveaux de la qualité de l'accompagnement social et du nombre de personnes, que désirent financer les donateurs, correspondent à ceux de l'entrepreneur. Dans ces conditions, à l'accueil d'individus très en difficulté se substitura celui d'un public moins défavorisé.

32. Révélation des préférences par le bien privé

L'article de R. Cornes et T. Sandler (1984) établit que dans le cas de produit joint au bien collectif, l'optimum de Pareto peut être atteint par des transferts volontaires. Cet article explore l'hypothèse de la demande de produit qui fournit à la fois un output public et privé. Si le produit joint est admis dans l'analyse du bien social, on démontre que la proposition selon laquelle :

"quand la taille du groupe augmente, le comportement de passager clandestin et la suboptimalité associée augmentent" ne tient plus.

En particulier, l'analyse montre que la relation de consommation du produit joint, influence la pente de la courbe de réaction des dépenses, la stabilité de l'équilibre, et la tendance à l'optimalité de l'équilibre de Nash. Le produit joint implique la possibilité d'une courbe de réaction positive et d'une réduction du comportement de passager clandestin quand la taille de la communauté croît. Ainsi, les dépenses d'un individu pour le bien collectif peuvent augmenter en réponse à l'accroissement des dépenses des autres individus, même quand tous les biens sont normaux avec une élasticité revenu positive.

a) L'équilibre individuel

Le consommateur a une fonction d'utilité U où

$$U=U(c, x, Z)$$

Chaque unité de l'argument c est produite par l'achat d'une unité d'un bien particulier sur le marché. Cette commodité est purement privée dans ce sens qu'elle ne produit aucune autre unité d'argument pour l'individu ou d'autres personnes. On peut utiliser c pour exprimer la consommation de bien privé ou l'achat de la commodité qui produit c . Le prix de c est posé égal à l'unité, c devient le numéraire dans la suite de l'analyse.

Chaque unité de la seconde caractéristique privée x , est produite par l'achat de $1/\mu$ unité d'un produit A sur le marché. μ est supposé fixé de manière exogène. L'achat d'une unité de A , en plus de fournir μ unité de x , fournit aussi une quantité exogène de γ unité de l'argument Z . Z est une externalité, la quantité générée par un individu est automatiquement rendue valable pour les autres. Le produit A est le produit commercialisé par l'entreprise à vocation sociale.

Le consommateur maximise son utilité sous deux contraintes. Pour la première, il a un revenu donné, I , et fait face à un prix p donné pour le produit A sur le marché. Sa contrainte budgétaire devient :

$$c + pA = I$$

Pour la seconde, il forme une prévision sur le niveau des contributions des autres individus pour Z . $\tilde{Z} = Z - z$ où \tilde{Z} est le niveau de la caractéristique Z fourni par le reste de la communauté.

Le problème du consommateur peut s'écrire :

$$\text{Max. } U(c, x, \tilde{Z} + z)$$

sous contraintes de $x = \mu A$ et $z = \gamma A$

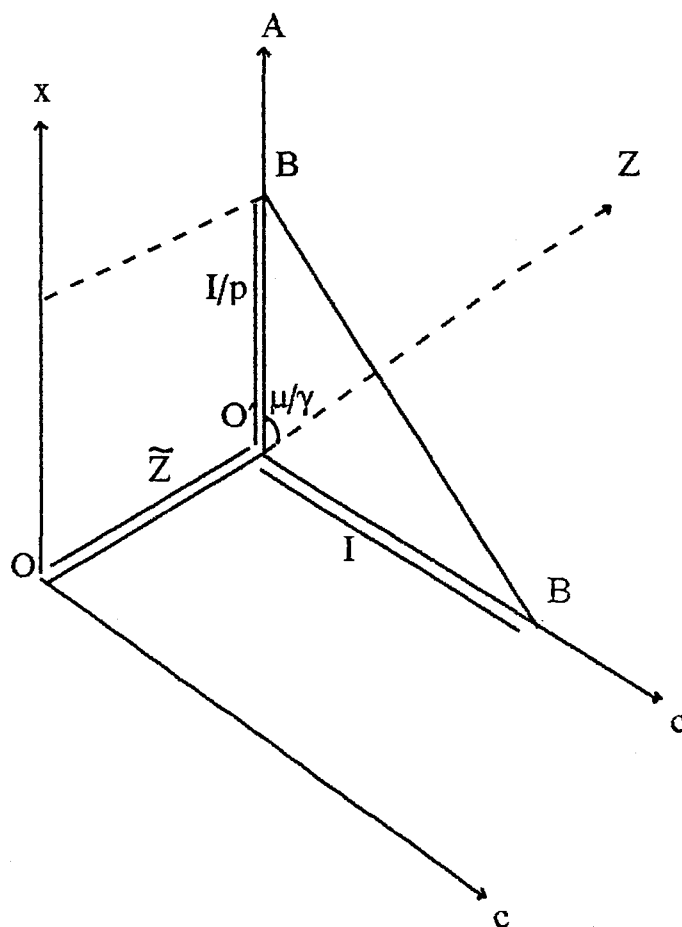
soit :

$$U(c, x, \tilde{Z} + z) = U(c, \mu A, \tilde{Z} + \gamma A) = V(c, A, \tilde{Z})$$

Pour toute valeur de \tilde{Z} , $V(\cdot)$ est continue, croissante et quasi concave, définie en c et A .

La figure 5.5 montre comment le problème du consommateur peut être exprimé de façon à choisir c et A en maximisant $V(c, A, \tilde{Z})$ sous contrainte.

figure 5.5
L'équilibre individuel



Les trois axes dont l'origine est O représentent les quantités des trois caractéristiques qui servent d'arguments dans la fonction $U(\cdot)$. Dans l'espace à trois dimensions, on peut imaginer des courbes d'indifférence

dont la convexité est tournée vers l'origine. La distance OO' mesure le niveau du bien social fourni par le reste de la communauté, \tilde{Z} . A partir du point O' , l'individu peut acheter des unités de A chacune impliquant μ unités de x et γ unités de z , en se déplaçant le long de $O'Q$. Alternativement, il peut acheter des unités de c , en se déplaçant le long de $O'C$. Le problème se trouve dans un espace à deux dimensions défini par les axes $O'Q$ et $O'C$ qui mesurent respectivement les quantités achetées de A et de c . La contrainte budgétaire est représentée par la droite BB . Pour tout niveau donné de \tilde{Z} , l'optimum du consommateur implique que :

$$p = TMS_{Ac} = \mu TMS_{xc} + \gamma TMS_{zc} \quad (1)$$

Ce résultat exprime simplement qu'à tout point de l'espace (c, A) , le TMS entre les deux biens sur le marché est égal à une somme pondérée des TMS entre, d'une part chacun des produits joints, et d'autre part le numéraire. La pondération reflète le poids respectif des deux caractéristiques comme output du processus de production du produit joint.

Si on observe, que pour tout équilibre, les valeurs de x , z et U données, le consommateur cherche à minimiser ses dépenses en c , c'est-à-dire que son attitude bienveillante le conduit à préférer A , alors on peut écrire :

$$c(x, z, U) = \text{Min}_c [c/U(c, x, z) > U]$$

où x, z, U prennent leur valeur d'équilibre.

Si $V(\cdot)$ est continue, deux fois différentiable, les dérivées partielles de $V(\cdot)$ sous contrainte de x et z donnés sont respectivement :

$$\begin{aligned} dc(x, z, U)/dx &= -TMS_{xc} = -\pi_x(x, z, U) \\ dc(x, z, U)/dz &= -TMS_{zc} = -\pi_z(x, z, U) \end{aligned}$$

Les fonctions $\pi_x(\cdot)$ et $\pi_z(\cdot)$ définissent les TMS qui apparaissent dans la partie droite de l'équation (1) comme fonction de x, z et U .

Cette approche permet d'apprécier la demande du bien A qui produit conjointement les caractéristiques privée et sociale x et z. Un intérêt particulier est porté à la réponse de l'individu pour le bien A quand la quantité de la caractéristique sociale générée par le reste de la communauté change. Les auteurs analysent cette question dans une communauté de deux personnes.

b) La communauté de deux personnes

Les auteurs postulent que chaque individu regarde l'achat de A par l'autre, et donc la contribution au bien social, comme donnée. L'analyse est formulée en terme d'équilibre de Nash. Chaque individu maximise alors, $V_h(c_h, A_h ; A_j)$ sous contrainte budgétaire et sous contrainte de la valeur exogène A_j représentant la contribution de l'autre au bien collectif. L'observation se porte sur la modification de la demande du bien A par l'individu h, A_h , comme réponse à un changement exogène A_j .

On remplace respectivement x et Z par $\mu_1 A_1$ et $\gamma_1 A_1 + \gamma_2 A_2$. Si le prix est constant, le problème de la réponse de l'individu 1, dA_1 , à un changement exogène de la contribution de l'individu 2, dA_2 , est résolu en différentiant :

$$p = \mu_1 \pi_x(\mu_1 A_1, \gamma_1 A_1 + \gamma_2 A_2, U) + \gamma_1 \pi_z(\mu_1 A_1, \gamma_1 A_1 + \gamma_2 A_2, U)$$

Après réarrangement du résultat on obtient :

$$\frac{dA_1}{dA_2} = \frac{\gamma_2(\mu_1 \pi_{xz} + \gamma_2 \pi_{zz})}{\vartheta} + \frac{(\mu_1 \pi_{xU} + \gamma_1 \pi_{zU})}{\vartheta} \frac{dU}{dA_2} \quad (2)$$

$$\text{avec } \vartheta = -(\mu_1 \gamma_1) \begin{bmatrix} \pi_{xx} & \pi_{xz} \\ \pi_{zx} & \pi_{zz} \end{bmatrix} \begin{pmatrix} \mu_1 \\ \gamma_1 \end{pmatrix} > 0$$

où π_{xz} par exemple représente $d\pi_x(\cdot)/dZ$ soit $d^2c/dx dZ$

Le terme qui apparaît dans le premier crochet donne la réponse dA_1/dA_2 quand l'utilité est constante, et représente l'effet substitution. Le signe du dénominateur est positif. Le numérateur consiste en une somme pondérée des dérivées partielles. La dérivée partielle π_{zz} est supposée non positive, par contre le signe de π_{xz} n'est pas connu. Quand Z croît, c étant donné de manière à ce que l'utilité de l'individu reste inchangée, soit la dérivée π_{xz} est positive, soit elle est négative. S'il en résulte que la propension à payer pour x augmente ($\pi_{xz} > 0$), alors x et Z sont complémentaires, sinon $\pi_{xz} < 0$, x et Z sont substituables.

La réponse totale dA_1/dA_2 inclut un effet revenu dans le second crochet. La dérivée partielle π_{xu} représente le changement dans la propension à payer pour x quand l'utilité croît à travers l'augmentation de c , pour x et Z constants. Intuitivement ce résultat semble positif. Poser $\pi_{xu} > 0$ est équivalent au fait que x soit un bien normal quand Z est constant. On peut faire les mêmes commentaires pour π_{zu} .

Il y a donc deux circonstances qui peuvent produire une réponse positive dA_1/dA_2 :

. Si soit x , soit Z est un bien supérieur, et si les coefficients μ_1, γ_1 sont relativement larges, alors l'effet revenu domine la partie droite de l'équation (2).

. Si une forte complémentarité entre x et Z domine l'ensemble, une valeur positive élevée de π_{xz} peut produire un accroissement de la courbe de réaction de manière que la demande de A de l'individu h augmente en réponse à une valeur espérée de Z plus grande.

Il est possible sur la base de l'hypothèse de variation positive exprimée par l'équation (2) de passer à une représentation graphique dans le cas d'une communauté de n personnes.

c) Une communauté de n personnes

Le cas d'une communauté de n personnes peut être analysé graphiquement. Pour exploiter la figure 5.6, des simplifications sont posées. Les individus sont identiques, et $\gamma_h = 1$ pour chaque individu. En plus, un équilibre symétrique stable est posé pour toutes valeurs de n . L'attention est portée sur la comparaison entre cet équilibre et l'optimum de Pareto. Ceci conduit à une représentation de la consommation en bien A du consommateur type à la lumière des comportements agrégés du reste de la communauté.

Sur la figure 5.6 la consommation en bien A de l'individu h est mesurée sur l'axe horizontal. L'axe vertical signale la consommation agrégée de A de l'ensemble des autres personnes de la communauté, Q_h . Si $n = 2$, l'équilibre symétrique doit se situer en E_2 , où la courbe de réaction de l'individu h coupe la droite à 45° partant de l'origine O. L'optimum serait atteint en Q_2 , où la courbe d'indifférence de h est tangente à cette même droite à 45° . A ce point Q_2 , la situation d'aucun individu ne peut être améliorée sans rendre un autre en moins bonne position.

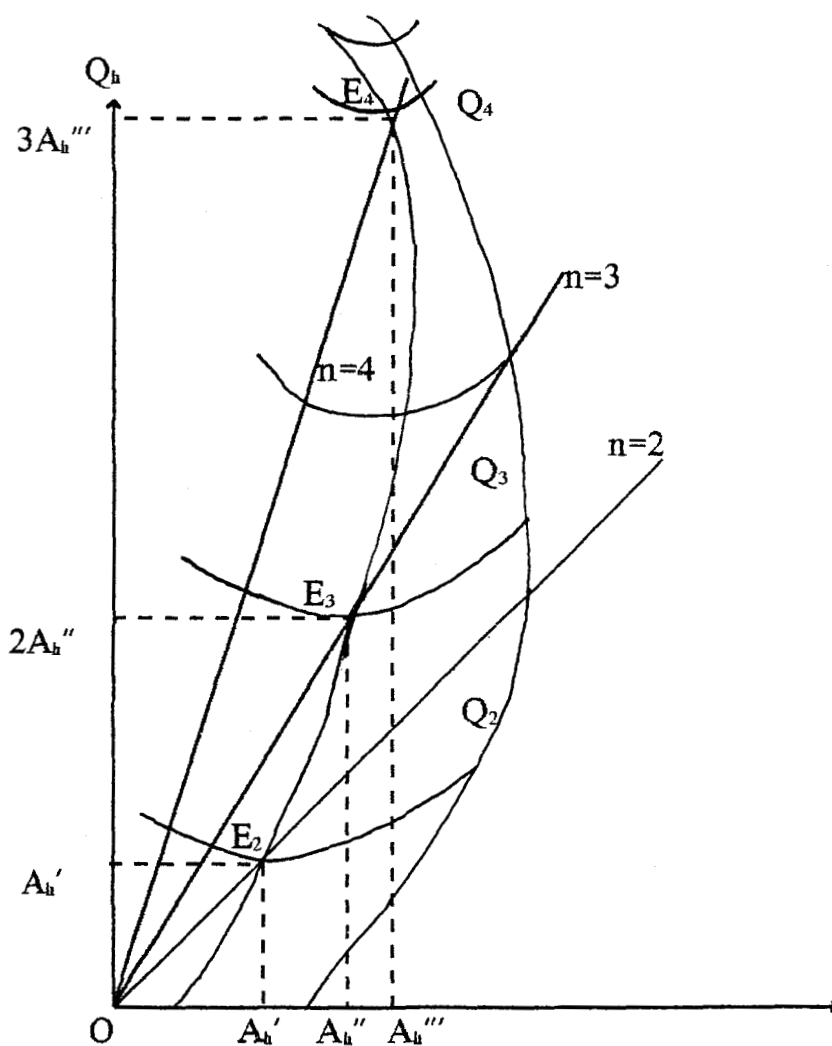
Si un troisième individu vient se joindre aux précédents, une droite pour $n = 3$ ayant une pente de 2 peut être tracée. Le nouvel équilibre se situe en E_3 , où la courbe de réaction du consommateur type coupe la droite $n = 3$. A l'équilibre E_3 , chaque consommateur type consomme une quantité A_h'' en réponse à la consommation agrégée $2A_h''$ du reste de la communauté. L'optimum se situe au point Q_3 de tangence avec la droite $n = 3$. Il est possible de continuer le raisonnement pour une communauté de quatre personnes, où le point d'équilibre est E_4 et l'optimum Q_4 , pour une droite $n = 4$ de pente égale à 3. La courbe de réaction croît quand on passe de E_2 à E_4 , donc la contribution au bien social augmente également. De plus, l'optimum de Pareto tend à être obtenu quand la communauté croît. Ceci est montré par $OE_4/OQ_4 > OE_3/OQ_3 > OE_2/OQ_2$. Les comportements de passager clandestin tendent donc à se réduire quand la taille de la

communauté n croît de 2 à 4.

Cette analyse ne nie pas la possibilité de comportement de passager clandestin, mais souligne qu'il est possible, même en l'absence d'effet revenu, que ce comportement ne soit pas une caractéristique inévitable de la provision en bien social ou collectif. Ainsi, on peut en conclure qu'une augmentation dans la taille de la communauté n'induit pas nécessairement un comportement de passager clandestin de la part des individus.

figure 5.6

Equilibre de la communauté et optimum de pareto



Etant donnée la double production de l'entreprise à vocation sociale, un bien commercialisé et un bien social, le premier étant le support

du second, les transferts volontaires pourront s'effectuer par le biais de l'achat du bien commercialisé. Néanmoins, peut-on affirmer que les transferts qui prennent cette forme suffisent à couvrir le coût social qui dépend de l'accompagnement social des bénéficiaires, et plus encore, l'ensemble des dons, quelle que soit la forme qu'ils prennent, peuvent-ils couvrir le coût social?

33.Dons et financement du bien social

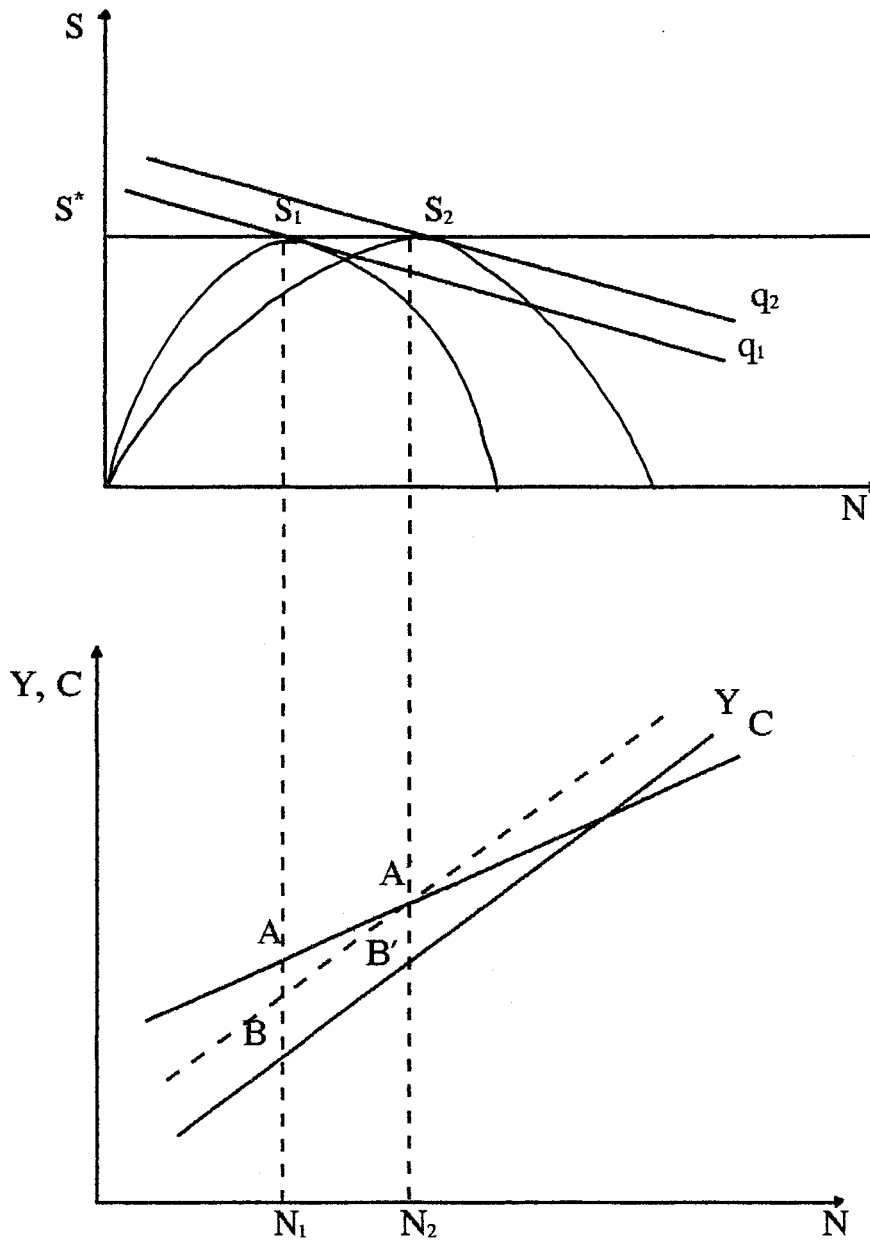
Cette discussion peut être abordée à partir de la figure 5.7 en deux parties. La première partie représente les relations entre efficacité sociale et nombre de personnes accueillies. La seconde partie est le lieu de l'équilibre économique de l'entreprise à vocation sociale.

Sur le graphe du haut est exprimée l'efficacité sociale optimale pour un nombre de personnes donné. Pour N_1 personnes l'efficacité sociale optimale est de S_1 . La relation est établie pour un budget donné. Si l'entreprise à vocation sociale accueille N_1 individus, elle se trouve en situation d'efficacité sociale optimale en S_1 où la courbe d'efficacité sociale collective est tangente à la droite d'efficacité sociale individuelle. Or il apparaît que le nombre de personnes N_1 , pour un prix de marché concurrentiel donné, ne suffit pas à satisfaire la condition d'équilibre économique, indiquée sur la deuxième partie de la figure, en raison de la faible capacité productive des individus et du coût social que l'entreprise supporte. La condition d'équilibre économique est atteinte au point où la droite de revenu obtenu sur le marché Y coupe la droite de coût C . C comprend le coût de production C_b plus le coût social C_β . L'hypothèse que le revenu croît plus vite que le coût est posée pour l'instant. Pour un nombre de personne N_1 , le déficit est égal à AB .

On a vu que, pour un bon nombre de ces entreprises, les secteurs investis fournissent une position de monopole. La question n'est plus alors le prix de marché, mais le niveau de la demande. Les transferts volontaires pour le bien social au travers du bien privé jouent alors un double rôle.

figure 5.7

Dons et équilibre économique de l'entreprise
à vocation sociale



Les transferts par le bien privé permettent de fixer un prix supérieur au prix de marché tel que la différence constitue un don. Ceci a pour effet d'augmenter le niveau des ressources et donc de déplacer la droite de revenu vers la gauche et réduire le déficit AB. Les dons peuvent également avoir un effet sur le volume des ventes.

Face à l'augmentation des postes de travail disponibles due à l'accroissement des transferts volontaires par le biais d'achats du bien privé commercialisé, (sous l'hypothèse que l'organisation du travail permette d'accroître le nombre de personnes tout en conservant la possibilité d'atteindre le même niveau d'efficacité sociale collective) l'entreprise peut accueillir N_2 individus qui donneront une efficacité sociale maximale au point S_2 .

Avec l'augmentation du nombre de personnes, la courbe d'efficacité sociale individuelle décroît pour un budget donné. En d'autres termes, l'efficacité sociale optimale, à budget donné, n'est pas atteinte. Cette dernière le sera au point S_2 quand la droite q_2 est tangente à ce point. Ainsi, sans augmentation de revenu, l'entreprise se trouve en situation de suboptimalité comme décrit dans le chapitre sur la taille optimale.

Or, en fait, l'augmentation des transferts volontaires via l'achat du bien sur le marché accroît le revenu de l'entreprise obtenu sur le marché. Pour un niveau d'efficacité sociale S_1 et un nombre d'individus N_1 , un déficit apparaît représenté par AB . Pour N_2 , S_2 le déficit est de $A'B'$. Le supplément de revenu que doit obtenir l'entreprise à vocation sociale est égal au maintien de la qualité quand le nombre de personnes croît, c'est-à-dire sur la première partie du graphique, se situe au point S_2 avec q_2 tangente à ce point. Tout revenu qui conduirait à un point entre S_2 et q_1 est suboptimal. L'équilibre économique compatible avec l'efficacité sociale optimale est obtenu par l'action des deux effets dus au dons, augmentation des ressources par les prix, augmentation des ressources par les quantités.

Deux hypothèses ont été posées au cours de l'argumentation. Une concerne l'organisation du travail. En effet, elle énonce la possibilité d'augmenter le nombre de bénéficiaires au-delà de N_1 par une modification de l'organisation du travail, sans réduction d'efficacité sociale. Il est peu vraisemblable que des modifications de l'organisation permettent de repousser toujours plus loin l'efficacité sociale optimale, en raison des limites imposées par la dynamique de groupe. Cependant, si les transferts

par le bien privé ne suffisent à assurer l'équilibre économique, alors les dons sollicités pour le financement du bien social peuvent, eux, réussir à combler le déficit. L'autre hypothèse concerne les coûts. Il s'agit de la simplification posée, suivant laquelle les coûts croissent moins vite que le revenu pour l'illustration de la deuxième partie du graphe. Or, pour un grand nombre de ces entreprises la situation inverse peut se produire du fait de la faible productivité des bénéficiaires et de l'importance du coût social nécessaire à leur remise en situation plus favorable sur le marché du travail. Dans ce cas, le coût peut augmenter soit de manière identique au revenu obtenu sur le marché, soit plus que ce revenu. Dans ces deux dernières hypothèses l'intervention de dons sollicités sera nécessaire quelle que soit la taille de l'entreprise en nombre de personnes. La croissance des deux droites dépend des capacités productives des individus, du prix de marché, du niveau de la demande du bien commercialisé, et du coût d'accompagnement social. Dans tous les cas, on peut envisager que les dons suffisent à assurer l'équilibre économique de l'entreprise pour un niveau d'efficacité sociale optimale. Cependant, ces dons peuvent être soit insuffisants, soit inexistants. Notamment, les ressources obtenues sur le marché peuvent produire un effet d'éviction des dons. En effet, les donateurs peuvent avoir une préférence pour les entreprises dont l'objectif est la maximisation du bien social. Deux types d'entreprises existeront alors. Des entreprises financées par les dons, où l'accueil des bénéficiaires et la qualité de leur accompagnement dépendront, des préférences des donateurs. Des entreprises financées par le marché, mais qui procèdent à une sélection. Pourtant, l'effet d'éviction des dons par les revenus du marché, n'a rien de sûr. En particulier, si comme dans le modèle de R. Comes et T. Sandler (1984), le bien commercialisé joue un rôle dans la révélation des préférences, alors, les revenus obtenus sur le marché auront deux effets, de sens inverse, sur les dons. Un effet d'éviction dans le cas d'une méfiance, de la part des donateurs, sur le but recherché par l'entreprise, et un effet de complémentarité en tant que procédure qui permet la révélation des préférences. La compatibilité ou l'incompatibilité de ces deux sources de financement, n'est a priori pas évidente. Les transferts volontaires peuvent assurer un accueil pour des bénéficiaires très

en difficulté. En plus, des donations aux entreprises plus indépendantes des aides extérieures peuvent néanmoins être fournies par d'autres entreprises classiques dans le but d'obtenir des individus formés et prêts à l'embauche. Néanmoins, les dons comme les revenus du marché peuvent se montrer insuffisants pour assurer l'accueil des populations les plus démunies. La justice et l'équité exigent alors l'intervention de l'Etat.

CHAPITRE VI : A PROPOS DE L'INTERVENTION DE L'ETAT

L'insuffisance des transferts volontaires peut amener l'Etat à intervenir pour des raisons d'efficacité, d'équité ou de justice. Il s'agit alors d'observer si cette intervention permet de résoudre de manière juste et efficace le problème de l'exclusion soulevé dans les chapitres qui précèdent. L'analyse théorique de J.Rawls (1971) apporte de nombreux éléments d'appréciation et de discussion pour formuler une conception de la justice. Le critère du leximin, application lexicographique du maximin, permet, en particulier, de réaliser une distribution en faveur des plus défavorisés. En d'autres termes, la redistribution s'effectue d'abord en faveur du plus défavorisé, ensuite de la personne juste au-dessus de ce premier dans les rangs des plus défavorisés, et ainsi de suite. Mais cette redistribution est-elle compatible avec le respect des droits et libertés de chacun? Une distinction entre droits formels et droits réels apporte deux points de vue différents à cette question. Le premier chapitre a défini l'exclusion comme un déséquilibre dans les stocks de droits individuels. Elle est, en particulier, caractérisée par l'incapacité des individus à transformer leur droit formel à l'insertion ou à l'activité en liberté réelle de travailler. Une intervention de l'Etat juste se situe alors dans le cadre de la liberté réelle.

La première section de ce chapitre se focalise sur la question de l'intervention de l'Etat, à partir de l'analyse théorique de J.Rawls (1971) et des principes de justice qu'il en dégage. Elle établit l'insertion comme un droit individuel. La seconde section étudie une des plus célèbres critiques, faite à Rawls, par R. Nozick (1974), et fournit des éléments de réponse pour un dépassement de cette critique. Elle implique alors une intervention étatique en relation avec l'entreprise à vocation sociale. La compatibilité des deux principes est également discutée en fonction de l'hypothèse du

voile d'ignorance. Après ces deux sections focalisées sur le débat d'une intervention envisageable de l'Etat, la troisième section étudie la réalisation des objectifs de justice. Elle examine si les relations entre entreprises à vocation sociale et Etat permettent de réduire la sélection à l'entrée des individus. En d'autres termes, si les transferts volontaires ne suffisent pas à enrayer l'exclusion des populations les plus démunies, l'intervention étatique est-elle capable d'obtenir des résultats plus significatifs? L'intervention de l'Etat permet-elle de réduire la sélection à l'entrée des bénéficiaires, est-elle en mesure d'assurer ses objectifs de justice et d'équité?

SECTION 1 : CONCEPTIONS UTILITARISTES ET CONCEPTION RAWLSIENNE DE LA JUSTICE

La théorie des choix collectifs connaît avec J. Rawls (1971) un nouvel élan. Ce dernier intègre à la décision collective des impératifs de justice et d'équité. Son but est d'élaborer une théorie de la justice qui représente une solution de rechange à la pensée utilitariste en général et donc à toutes les versions qui peuvent exister. Cependant, les notions de justice et d'équité ont trouvé des expressions chez les utilitaristes eux-mêmes.

11-De l'équité, de la justice, à la justice comme équité

La principale idée utilitariste combattue par Rawls s'énonce de la manière suivante : une société est bien ordonnée et par la même juste, quand ses institutions majeures sont organisées de manière à réaliser la plus grande somme totale de satisfactions pour l'ensemble des individus qui en font partie. Le trait saillant de cette conception utilitariste de la justice est l'agrégation des satisfactions. Ainsi, sauf indirectement, la façon dont la somme totale des satisfactions est répartie entre les individus ne compte aucunement. En elle-même, aucune forme de répartition des satisfactions n'est meilleure qu'une autre, même si entre deux répartitions on préfère la

plus égale, si elles produisent la même somme totale de satisfactions (H. Sidgwick 1907).

Le principe sur lequel s'appuie l'utilitarisme est alors le principe d'efficacité. Ce principe pose qu'une configuration est efficace s'il est impossible de la modifier de telle sorte que l'on puisse améliorer la situation de certaines personnes sans, en même temps, aggraver celle d'autres personnes. Une répartition d'un stock de marchandises entre certains individus est efficace s'il n'existe aucune autre répartition de ces biens qui améliore les conditions de vie d'un, au moins, de ces individus sans en désavantager un autre. Cependant, étant donné n'importe quel couple de points d'un ensemble convexe de production, l'ensemble des couples de points situés à la frontière de cet ensemble de production est efficace. En d'autres termes, il existe une multiplicité d'optimum de Pareto. Le critère utilitariste ne donne aucune indication qui permette de définir la répartition la plus juste.

Le critère d'efficacité ne peut être utilisé tout seul comme conception de la justice. Ce fait est généralement reconnu dans l'économie du bien-être, particulièrement quand il est dit que l'efficacité doit être mise en balance avec l'équité (T. Scitovsky 1952, I.M.D. Little 1950). Un état social est équitable si chaque personne préfère être dans sa position plutôt que dans celle d'aucune autre. Si on ajoute la possibilité d'indifférence à cette préférence, l'équité signifie que personne n'est envieux de personne d'autre. Soit, si on définit cette équité par rapport aux préférences sur des paniers de biens, un état social est dit équitable si

$$U_i(x_i) \geq U_i(x_j)$$

c'est-à-dire si l'individu i préfère avoir les paniers de biens dont il dispose, plutôt que ceux dont dispose j .

Néanmoins H. Varian (1974) pousse plus loin le raisonnement et définit un ensemble équitable des répartitions comme un ensemble où personne n'est envieux, ou bien où les envies s'annulent. Il appelle

"fortement efficace" une répartition X, s'il n'existe pas de répartition possible Y, avec Y indifférente ou préférée à X par tous les agents i , et s'il existe un agent j pour lequel la répartition Y est préférée à X. Pour une répartition X fortement efficace, l'agent j oppose une objection aux agents i dans le cas où j envie i et s'il peut proposer une nouvelle répartition Y que tous les agents i considèrent comme indifférente par rapport à X, c'est-à-dire où personne n'envie j . Une nouvelle objection à cette nouvelle répartition Y par tout autre agent constitue une contre-objection. L'ensemble équitable des répartitions peut se définir alors comme l'ensemble des répartitions fortement efficaces où chaque objection a une contre-objection. En d'autres termes, ou bien personne n'est envieux, ou bien les envies s'annulent.

Mais ces deux critères, l'efficacité et l'équité, ne sont pas compatibles. Si la diversité des goûts permet de construire une répartition équitable avant l'échange, après celui-ci, et pour un échange mutuellement avantageux, on peut construire des exemples où au moins un individu envie le panier de biens d'un autre (A. Feldman et A. Kirman 1974).

Si la notion d'équité fournit un premier pas vers un critère complémentaire de celui d'efficacité, un second pas est franchi par le critère de justice notamment dans sa formulation par S.Ch.Kolm (1972). La notion d'équité est distincte de celle de justice. Pour ce faire, Kolm fait appel à la notion de préférence fondamentale. Tous les individus ont les mêmes préférences, les mêmes besoins, les mêmes goûts. Deux personnes ont des préférences qui semblent différer parce qu'elles se trouvent dans des situations différentes objectivement (âge, éducation, sexe, etc.). Pour cet auteur, il est possible d'opérer la même opération pour n'importe quelle société, à savoir, mettre dans l'objet des préférences tout ce qui causerait des différences entre celles des divers membres. Si ces paramètres sont intégrés à l'objet des préférences, alors une préférence ainsi obtenue est identique pour tous les membres de cette société. Cette préférence s'appelle une préférence fondamentale. C'est une propriété décrivant les goûts et les besoins de l'individu représentatif de la société. La préférence

fondamentale n'est pas uniquement définie, elle contient d'autant plus d'informations sur la société qu'on fait passer moins de paramètres dans l'objet des préférences.

Or, quand tous les membres d'une société ont des préférences identiques, on ne peut guère définir la justice autrement que par le fait que tous ses membres sont sur une même classe d'indifférence. Ainsi, pour Kolm, si les objets des préférences sont décrits par des points d'un espace euclidien et si l'ordre des préférences fondamentales est représentable par une fonction ordinale d'utilité, la justice consiste en ce que les points représentant les situations des divers individus soient les mêmes hypersurfaces d'indifférence. Si l'ordre des préférences fondamentales est représentable par une fonction ordinale d'utilité, on peut choisir les mêmes indices d'utilité pour chaque personne. La justice devient l'égalité des utilités des différentes personnes.

Quelle relation entretient alors la notion de justice avec celle d'équité? Kolm définit l'équité fondamentale dans une société comme étant l'équité avec des préférences fondamentales. Quand une équité n'est pas fondamentale, elle est considérée comme partielle. Puisque les préférences fondamentales sont par définition identiques pour tous les membres de la société, d'après ce qui précède, il y a équité fondamentale si et seulement si les états de ces personnes appartiennent tous à une même classe d'indifférence. Par conséquent, l'équité fondamentale est identique à la justice.

Quand un état est juste, les situations des membres de la société ne sont généralement pas identiques. En général, certains paramètres ne peuvent pas être égaux pour ces personnes. Mais la justice signifie que les paramètres variables compensent les inégalités irréductibles de sorte que, finalement, toutes les situations individuelles sont équivalentes les unes aux autres. De ce fait, l'identité entre équité et justice établie pour l'équité fondamentale ne vaut plus pour l'équité partielle. L'équité partielle risque fort d'être injuste et la justice est partiellement inéquitable. Il est possible

de le montrer dans le cas d'une société de deux personnes dont les préférences, sont représentables par des indices d'utilité, portent sur une variable que l'on préfère plus élevée (par exemple une quantité d'un bien consommé) et se différencient par le niveau d'un paramètre. Soit 1 et 2 les individus, x la variable et λ le paramètre, $u(\lambda, x)$ l'indice d'utilité fondamentale commun. On a

$$V_1(x) = u(\lambda_1, x)$$

$$V_2(x) = u(\lambda_2, x)$$

les indices d'utilité de 1 et 2 pour le problème partiel, qui sont des fonctions croissantes de x .

L'état (x_1, x_2) est équitable si

$$V_1(x_1) \geq V_1(x_2)$$

$$V_2(x_2) \geq V_2(x_1)$$

Ces inégalités impliquent que $x_1 \geq x_2$ et $x_2 \geq x_1$, donc un état est équitable si et seulement si $x_1 = x_2$. Par contre dans l'état juste x_1 et x_2 vérifient

$$u(\lambda_1, x_1) = u(\lambda_2, x_2)$$

ce qui exige en général $x_1 \neq x_2$ si $\lambda_1 \neq \lambda_2$.

Cette présentation de la justice a un double intérêt. Elle permet de rejeter un égalitarisme à la A.P. Lerner (1944) (égalisation des revenus distribués). Elle met en avant que le libre échange bilatéral, le marché parfait, censé avoir des propriétés d'efficacité et d'équité, peut ne pas être juste, si aucune considération n'est apportée à la répartition initiale. Cependant, le concept de préférence fondamentale élimine l'irréductibilité des préférences individuelles et s'écarte de ce fait du problème de l'optimum social tel qu'il est abordé chez K.J. Arrow (1951). Or, Rawls

part de l'irréductibilité des différences individuelles pour aboutir à un choix collectif qui intègre un impératif de justice.

Les préférences de n'importe quel individu sont prises en compte dans la détermination de la préférence sociale. Or, comment établir le bien-être si les individus trouvent leur satisfaction en réprimant la liberté des autres et en établissant des discriminations? Rawls exclut une partie des préférences qui peuvent être immorales. En particulier, il soutient que les individus acceptent implicitement de conformer l'idée qu'ils se font de leur propre bien aux principes de la justice, définis dans la position originelle, ou du moins de ne pas mettre en avant des revendications en violation directe de ces principes. Un individu qui trouve du plaisir à voir les autres en position de moindre liberté comprendra qu'il n'a aucun droit, quel qu'il soit, à ce plaisir. Le plaisir qu'il prend aux privations des autres est mauvais en lui-même ; Il s'agit d'une satisfaction qui exige la violation d'un principe auquel il donnerait son accord placé dans, ce que Rawls appelle, la position originelle.

La théorie de la justice propose initialement que le calcul utilitariste soit rendu impossible par l'établissement d'un voile d'ignorance sur la situation des individus et des fins particulières qu'ils peuvent attendre de leurs actions. Ainsi, les individus ne pourront utiliser les circonstances sociales et naturelles à leur avantage personnel. Le voile d'ignorance place les individus dans la position originelle. Ce voile implique que les individus ne connaissent ni de façon socio-historique la société qui les détermine, ni leur position individuelle au sein de celle-ci, pour n'être conscient que de la soumission de leur société au contexte de l'application de la justice. Les partenaires ont toutefois une connaissance générale de la société humaine, ils comprennent les affaires politiques et les principes de la théorie économique, ils connaissent la base de l'organisation sociale et les lois de la psychologie humaine. En d'autres termes, les individus ne peuvent avoir accès à l'information nécessaire à un calcul égoïste individuel, mais connaissent les théories nécessaires à la mise en œuvre d'une coopération sociale juste. Ainsi, la théorie de la justice comme équité

tire son nom d'une première considération. Les principes de justice qui gouvernent la société comme système de coopération visant à l'avantage mutuel, sont choisis par des personnes placées dans une situation initiale d'équité.

Mais une seconde considération permet de l'affirmer un peu plus. Pour établir une conception complète du Juste, les partenaires, dans la position originelle, choisissent selon un ordre précis, non seulement une conception de la justice (les deux principes de justice et la règle de priorité), donc des accords valables sur les institutions, mais encore des principes qui s'appliquent aux individus. Parmi ceux-ci on peut trouver les principes d'équité, de fidélité, de respect mutuel et de bienfaisance.

Le principe d'équité pose les exigences qui sont de l'ordre de l'obligation et donc distinctes des devoirs naturels. Le principe établit qu'une personne est obligée d'obéir aux règles d'une institution à deux conditions. Tout d'abord que l'institution soit juste, c'est-à-dire qu'elle satisfasse les deux principes de la justice. Ensuite, que la personne ait accepté librement les avantages qu'offre l'institution ou qu'elle ait profité des possibilités que celle-ci donne de promouvoir ses intérêts personnels. Ainsi, quand un certain nombre de personnes s'engagent dans une entreprise de coopération mutuellement avantageuse, selon des règles et donc imposent à leur liberté des limites nécessaires pour produire les avantages pour tous, ceux qui se sont soumis à ces restrictions ont le droit d'espérer un engagement semblable de la part de ceux qui ont tiré avantage de leur obéissance. Les individus n'ont pas à tirer profit de la coopération des autres sans contrepartie équitable. Or précisément, les deux principes de justice définis par Rawls établissent l'idée d'une contrepartie équitable à condition que chacun coopère. Les exigences définies par le principe d'équité sont donc des obligations.

La théorie de la justice comme équité fonde un ensemble de principes acceptés dans la position originelle et qui prennent un caractère obligatoire pour les individus qui les ont acceptés dans cette position.

12-les deux principes de justice et la règle de priorité

Les deux principes de justice énoncés par J.Rawls (1971) sont décidés par les partenaires dans la position originelle. Ce type de référence a déjà été utilisé dans la littérature avant lui, particulièrement par W.S. Vickrey (1960) et J.C. Harsanyi (1955). Ces auteurs au lieu d'en tirer deux principes de justice, en retirent un principe d'utilité moyenne. L'individu se trouve en situation d'incertitude et peut, sur des perspectives comportant des risques, utiliser un raisonnement utilitariste cardinal de type Von Neumann-Morgenstern. Si l'individu admet qu'il y a une chance égale pour qu'il devienne n'importe quelle personne dans la société, pour qu'il soit caractérisé par les intérêts de cette personne, ses capacités et sa position sociale, il choisira la perspective qui lui assure la plus grande utilité moyenne.

Rawls rejette ce principe pour deux raisons. Dans la position originelle, il n'y a pas de raison objective d'admettre des probabilités égales ou n'importe quelle autre distribution de probabilités, ces probabilités sont simplement des "probabilités comme si". Elles dépendent seulement du principe de raison insuffisante et ne fournissent aucune raison indépendante pour accepter le principe d'utilité. Au contraire, le recours à ces probabilités est, en fait, une manière indirecte de poser ce principe. Cela constitue la première raison. Deuxièmement, le raisonnement utilitariste, au contraire de celui des partenaires contractuels de la position originelle, admet ni volonté ni caractère définis de ceux-ci. Il suppose que les partenaires ne sont pas des personnes avec des intérêts particuliers et déterminés. Ils n'ont pas une conception particulière du bien qu'ils seraient soucieux de protéger.

Rawls définit au lieu du principe d'utilité moyenne, deux principes de justice pour les institutions et deux règles de priorité lexicographique qui leur sont associées.

Le premier principe concerne la liberté et vient assurer à chacun un droit égal à la liberté la plus grande possible. Ce principe vient contrecarrer l'idée utilitariste selon laquelle, dans certains cas, la violation de la liberté d'un petit nombre peut être justifiée pour assurer un plus grand bonheur pour un plus grand nombre. Le premier principe s'énonce comme suit : (on utilise la formulation de J. Rawls 1982)

"Chaque personne doit avoir un droit égal au système total le plus étendu de libertés de base pour tous, compatible avec un même système pour tous" P.161

Les libertés de bases sont notamment les libertés politiques, les libertés d'expression, de réunion, de pensée et de conscience.

Le second principe concerne les inégalités économiques et sociales :

"Les inégalités sociales et économiques doivent satisfaire deux conditions :
elles doivent être
a) au plus grand bénéfice des membres les moins avantagés de la société
b) attachées à des fonctions et à des positions ouvertes à tous, conformément au principe de la juste égalité des chances" P.162

Il établit que la répartition des richesses et des revenus n'a pas besoin d'être égale, elle doit être à l'avantage de chacun, et en même temps des positions d'autorité et de responsabilité doivent être accessibles à tous.

A ce principe est attaché la règle du maximin. Le terme maximin signifie "maximum minimorum" et s'inspire directement de la théorie de la décision en univers incertain. Soit, si on représente les nombres du tableau 6.1 par des valeurs monétaires, le gain (g) dépend de la décision individuelle (d) et du contexte (c), ainsi, $g=f(d,c)$. En supposant qu'il y ait trois décisions possibles et trois contextes possibles, on a le tableau 6.1 qui suit.

La règle du maximin conduit à la troisième solution, soit revient à choisir d_3 . Dans ce cas, le pire qui puisse arriver est que l'on gagne cinq,

dans les autres décisions on peut perdre soit huit, soit sept. Le choix d_3 maximise $f(d, c)$ pour la valeur de c qui, pour un d donné, minimise f . Ceci revient à attirer l'attention sur le pire qui puisse arriver.

tableau 6.1
Le critère du maximin

décisions	contextes		
	c_1	c_2	c_3
d_1	-7	+8	+12
d_2	-8	+7	+14
d_3	+5	+6	+8

Cette règle comporte trois caractéristiques. Pour Rawls, le voile d'ignorance exclut la connaissance des probabilités, ensuite la personne qui choisit une conception du bien se désintéresse "presque totalement" des gains supérieurs auxquels elle pourrait prétendre au-delà de l'application du maximin, et enfin les situations rejetées sont inacceptables car soumises à de trop gros risques. Dès lors, la règle du maximin peut être appliquée de façon lexicographique, il s'agit du leximin. Le second principe s'interprète alors comme une procédure par laquelle on cherche à maximiser le bien-être du plus défavorisé, ensuite on maximise le bien-être de l'individu juste au-dessus du plus pauvre et ainsi de suite.

Les principes de justice sont placés dans un ordre sériel ou lexicographique, autrement dit, le principe classé premier doit être satisfait avant de passer au second et ainsi de suite. Le second principe de justice est lexicalement postérieur à celui d'égalité de liberté, et la juste égalité des chances est antérieure au principe de différence. En fonction de cet ordre lexicographique Rawls établit deux règles de priorité. La règle de priorité de la liberté fait que les libertés de base ne peuvent être limitées qu'au nom de la liberté. Deux cas sont envisageables. S'il y a une réduction de la

liberté, elle doit renforcer le système total des libertés partagé par tous ; une liberté moindre doit être acceptable par tous ceux qui ont une liberté moindre. La seconde règle établit la priorité de la justice sur l'efficacité et le bien-être. Le second principe est lexicalement antérieur au principe d'efficacité et à celui de la maximisation de la somme totale d'avantages, et la juste égalité des chances est antérieure au principe de différence. Deux cas particuliers sont possibles. Une inégalité des chances doit améliorer les chances de ceux qui en ont le moins ; un taux d'épargne particulièrement élevé doit au total alléger la charge de ceux qui ont à le supporter.

La seconde règle s'appuie sur une interprétation historique du rôle des inégalités économiques et sociales. L'égalité des chances ne veut pas dire égalitarisme. Au contraire, l'inégalité des chances, tempérée par le fait que l'on doit aider ceux qui en ont le moins, permet une "juste épargne", une accumulation du capital qui permet l'amélioration du sort des plus défavorisés. Citant Keynes, Rawls rappelle que l'inégalité dans la répartition de la richesse rend possible l'accumulation rapide du capital et l'amélioration plus ou moins durable du niveau de vie de tous. L'inégalité des chances, partie constitutive du deuxième principe, est donc antérieure au principe de différence, mais ne peut exister sans la mise en œuvre d'une juste épargne issue des inégalités socio-économiques impliquées par le principe de différence.

L'ordre lexicographique subordonne l'utilitarisme, inhérent au principe d'efficacité, et la maximisation des satisfactions au principe de juste égalité des chances lui-même subordonné au principe de liberté. Cependant, la première partie du second principe (principe de différence) a pu être formulée en termes utilitaristes (A.B. Atkinson et J.E. Stiglitz 1980). Si on construit une fonction d'utilité sociale qui est simplement une fonction établie à partir des fonctions d'utilité individuelle $w(u_1(x)...u_n(x))$, elle permet de classer différentes allocations sur la base des seules préférences individuelles et elle est croissante par rapport à l'utilité de chaque individu. On doit à A. Bergson (1938) la formulation de base de ce type de fonction. Elle a été développée, par la suite, par P.A. Samuelson

(1947). La procédure standard pour arriver à un ordre complet est de postuler une fonction sociale de bien-être paretienne $w(u^1, u^2, \dots, u^h)$ où u^h indique l'utilité de l'individu h . Elle est paretienne en ce sens qu'elle respecte les préférences individuelles. Elle est en accord avec le critère de Pareto mais va plus loin en assumant que les gains et pertes peuvent être comparés (A.K.Sen 1977). Le problème normatif à résoudre à l'aide d'une fonction d'utilité sociale consiste à déterminer l'optimum de Pareto qu'il faut choisir. Autrement dit, quel point de la frontière des possibilités de production doit-être choisi.

La fonction de type Bentham, qui maximise la somme des utilités individuelles peut être représentée par

$$w = u^1 + u^2 + \dots + u^h$$

alors que l'objectif de Rawls de maximiser le bien-être de l'individu le plus défavorisé est

$$w = \min_h(u^h)$$

soit une représentation graphique (figure 6.1) pour deux individus où la ligne convexe représente la frontière de l'ensemble des possibles et u^1, u^2 les fonctions d'utilité respectives des deux individus.

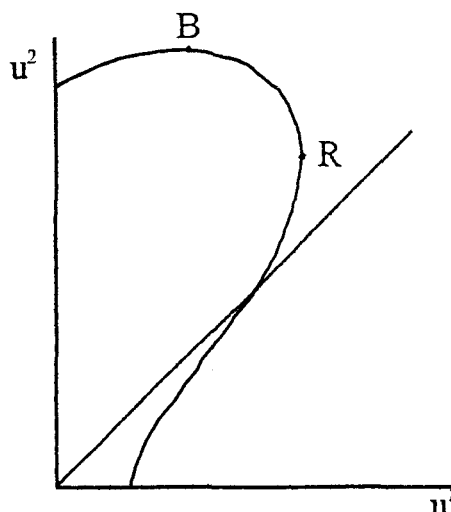
Si u^2 est l'utilité du riche et u^1 l'utilité du pauvre. Le point R correspond au cas Rawlsien où l'utilité du plus défavorisé est maximum, le point B correspond à la fonction de bien-être de Bentham. Ces cas peuvent être perçus comme des cas particuliers de la formulation donnée par A.B. Atkinson et J.E. Stiglitz (1980)

$$w = 1/1-v \sum_h [(u^h)^{1-v} - 1]$$

où le cas de Bentham est $v=0$ et le cas de Rawls est la limite quand v tend vers l'infini.

figure 6.1

Répartition du bien-être chez Rawls et Bentham



A partir de ce genre de formulation le principe de différence devient un cas extrême par rapport au principe d'utilité moyenne où les individus ont un haut niveau d'aversion à l'égard du risque. Evidemment, cette interprétation est une déformation de la pensée de Rawls. Au moins deux propositions permettent d'affirmer qu'une telle interprétation est erronée. La première tient au fait que Rawls observe la position des individus non pas en terme d'utilité mais de biens premiers. La seconde est liée au voile d'ignorance qui exclut aussi la connaissance des tendances à l'égard du risque. Le choix de la conception de la justice précise Rawls, dépend d'une acceptation rationnelle du risque qui n'est pas affectée par les préférences des individus pour telle ou telle forme de risque.

Néanmoins, K.J. Arrow (1973b) remarque qu'une fonction de bien-être additive n'est en rien incompatible avec la priorité lexicographique à la liberté, si tous les individus respectaient cette priorité, comme ils pourraient le faire s'ils étaient suffisamment riches. Le choix collectif peut se faire alors en maximisant la somme des utilités retirées des libertés individuelles et ainsi de suite pour toutes les autres options. Autrement dit, l'ordre lexicographique n'est en rien exclusif d'un calcul

utilitariste individuel sur des bases purement altruistes. De plus, selon A.K. Sen (1986) la procédure de leximin (application lexicographique du maximin) satisfait la plupart des conditions des choix collectifs réexprimées en termes utilitaristes. Le poids particulier accordé au plus défavorisé intervient alors comme l'introduction d'un dictateur. En fait, le leximin n'induit pas seulement la dictature du plus défavorisé, mais une hiérarchie des pouvoirs dictatoriaux de telle sorte que chaque rang ait un pouvoir dictatorial quand tous les rangs en dessous sont satisfaits. Le leximin n'est-il pas incompatible avec la liberté de chacun?*

13. Intervention de l'Etat et insertion

La conception même de l'intervention de l'Etat est particulière chez Rawls. Celui-ci distingue entre une démocratie de propriétaires et l'Etat-providence. Après avoir exposé cette distinction, on verra en quoi l'insertion peut être comprise comme un droit fondamental.

a) Au-delà de l'Etat-providence

Une conception de l'Etat telle que l'Etat-providence diffère de la conception Rawlsienne d'une démocratie de propriétaires. Si un point commun peut les unir, des divergences importantes les séparent. En effet, dans les deux cas une propriété privée des moyens de production est possible (elle est possible pour Rawls mais non obligatoire pour soutenir sa théorie) mais il ne faudrait pas pour cela commettre l'erreur de les confondre.

La différence majeure entre ces deux formes de l'intervention de l'Etat réside dans la dispersion des richesses et du capital. Dans une démocratie de propriétaires, les institutions et le marché concurrentiel tentent de disperser la propriété des richesses et du capital pour éviter qu'une partie minime de la société ne contrôle l'économie et indirectement

*Dans la section suivante, la discussion de la critique de R.Nozick (1974) porte sur cette question.

la vie politique. Une démocratie de ce type parvient à cette dispersion non pas en redistribuant une part du revenu à ceux qui en ont le plus besoin en fin de chaque période, mais en garantissant une large dispersion de la propriété des atouts productifs et du capital humain, constitué par l'éducation des capacités et des talents, dès le début de chaque période, sous contrainte que cela soit accompagné de l'égalité des libertés et de la juste égalité des chances. L'idée sous-jacente à la démocratie de propriétaires n'est donc pas simplement d'assister ceux qui en ont besoin en raison d'accident ou de malchance, mais plutôt, de mettre tous les citoyens en capacité de gérer leurs propres affaires et de participer à la coopération sociale dans des conditions d'égalité et de respect mutuel.

Rawls se prononce en faveur d'une démocratie de propriétaires. En fait cette conception et celle de l'Etat-providence divergent, pour lui, dans les buts recherchés dans le long terme par les institutions politiques.

Dans une conception de l'Etat-providence, le but recherché est d'empêcher quiconque de tomber au-dessous d'un niveau de vie acceptable et de mettre en œuvre un système de protection contre les accidents et la malchance, par exemple, les allocations chômage et les soins médicaux. Ainsi, la redistribution s'effectue à la fin de chaque période quand ceux qui ont besoin d'assistance sont identifiés. Cependant un tel système peut comporter des inégalités de richesse importantes et transmissibles par héritage. Or ces inégalités sont incompatibles avec les libertés politiques et enfreignent le principe de différence. Pour Rawls même si un effort est fait pour garantir une juste égalité des chances, il reste insuffisant ou inefficace, étant donné les disparités de richesse et l'influence politique qu'elles exercent.

Dans une démocratie de propriétaires, au contraire, l'objectif recherché est de réaliser une société qui soit un système équitable de coopération dans le temps entre des citoyens considérés comme des personnes libres et égales. Les institutions doivent alors mettre dès le début entre les mains des individus (de l'ensemble des individus et pas

seulement d'une minorité) les moyens de production afin qu'ils puissent pleinement coopérer à la vie de la société. L'accent est mis sur la dispersion régulière dans le temps de la propriété du capital et des ressources grâce aux lois sur l'héritage et les donations, sur la juste égalité des chances que permettent les mesures en faveur de l'éducation et de la formation, ainsi que les institutions qui protègent les libertés politiques.

De ce fait, pour apprécier à sa juste valeur le principe de différence, il faut se placer dans une démocratie de propriétaires et non dans une conception de l'Etat-providence. La conception de l'intervention est très particulière chez Rawls. Peut-elle être réalisée pour l'insertion? Le droit à l'insertion est alors un bien premier.

b) L'insertion comme bien premier

J.Rawls affirme la primauté du droit sur l'économique et installe les individus rationnels dans la position originelle, sous un voile d'ignorance. Les individus ignorent leur conception du bien. Autrement dit, les individus savent qu'ils ont un projet de vie rationnel, mais ils ignorent les détails de ce projet de vie, les fins et les intérêts particuliers qu'ils doivent favoriser. Ils préfèrent donc avoir une grande quantité et une large variété de biens sociaux, même s'il peut arriver qu'une fois ôté le voile d'ignorance, certains d'entre eux ne souhaitent pas avoir plus de ces biens. Du point de vue de la position originelle, il est rationnel pour les partenaires de supposer qu'ils veulent une part plus large, puisque, de toute façon, ils ne sont pas obligés de l'accepter s'ils ne le souhaitent pas.

Ces biens sociaux sont les biens premiers énoncés par J.Rawls. Néanmoins, une distinction est à faire entre tous ces biens premiers. Certains sont toujours égaux pour tous les individus, les autres pouvant être sujet de répartition inégale. J. Rawls (1982) énonce une liste de biens premiers parmi lesquels figurent les libertés de base (a) par exemple la liberté de pensée et de conscience, d'association, les libertés qui assurent l'intégrité de la personne et les libertés politiques, mais également (b) la

liberté de mouvement et le choix d'une occupation sur la base de diverses opportunités, (c) le pouvoir et les prérogatives associés à des positions de responsabilité, particulièrement dans les institutions politiques et économiques, (d) le revenu et les richesses, et (e) les bases sociales du respect de soi-même. Les deux premiers éléments de la liste conformément aux deux principes de justice doivent toujours être égaux pour tous les individus. Les éléments (c), (d), (e), eux peuvent être sujet de répartition inégale.

Dans la position originelle, les individus intègrent-ils aux biens sociaux la participation à la communauté, ou établissent-ils seulement un accord sur un revenu minimum assuré à chacun?

Les deux principes de justice permettent de choisir les différentes organisations sociales qui déterminent la répartition des avantages et de conclure un accord sur une distribution correcte des parts de biens premiers. La loi sur le RMI en accord avec ces principes de justice s'écarte du système de liberté naturelle. Le système de la liberté naturelle permet que des parts de distribution soient improprement influencées par des facteurs arbitraires tels que la répartition antérieure des talents et dons naturels qui ont pu être ou non favorisés dans leur développement par des circonstances sociales. Or pour Rawls, l'injustice la plus évidente du système de liberté naturelle est la permission que la répartition soit influencée de manière indue par des facteurs aussi arbitraires, d'un point de vue moral.

Dans la loi sur le RMI, l'essentiel est dans la reconnaissance à chacun du droit d'obtenir de la collectivité les moyens convenables d'existence. Loin en effet des principes traditionnels de l'aide sociale, qui subordonnent l'octroi des prestations à la preuve de l'état de besoin de l'intéressé, la loi de 1988 affirme l'existence d'un véritable droit personnel indépendant de toute appréciation administrative et acquis à son titulaire dès que celui-ci se trouve dans les conditions objectives posées par le texte (J.P. Laborde 1989). La formulation retenue par le législateur reprend presque à l'identique et achève de mettre en œuvre un des principes du

préambule de la constitution de 1946 (M. Laroque 1989) selon lequel :

"tout être humain qui en raison de son âge, de son état physique ou mental, de la situation économique, se trouve dans l'incapacité de travailler a le droit d'obtenir de la collectivité les moyens convenables d'existence."

Dans une société juste, pour J.Rawls, chacun doit être assuré de jouir d'une égale liberté pour réaliser le projet de vie qui lui plait aussi longtemps que celui-ci n'enfreint pas les exigences de la justice. Dans ce cadre, l'insertion ne concerne pas seulement l'obtention d'un revenu minimum. Si les personnes sont sociales, le projet de vie passe en particulier par la participation à la production de la communauté. Il peut alors être rationnel du point de vue de la position originelle, d'assurer à chacun un minimum d'activité.

Ce point peut être appuyé par deux éléments de la liste des biens premiers. Tout d'abord, si l'élément (b), la liberté de mouvement et le choix d'une occupation sur la base de diverses opportunités, n'est pas uniquement formel, il induit au moins l'égalité des chances. En effet, l'égalité pour tous les individus de ce bien premier exige que soit permis à chacun de choisir une activité. Le principe d'égalité des chances suggère que chacun ait la même probabilité d'obtenir une activité, de sorte qu'une intervention étatique est envisageable pour assurer à chacun une même capacité. Ensuite, l'activité d'insertion est reliée à l'estime de soi. Or Rawls identifie les bases sociales du respect de soi comme le cinquième élément de la liste des biens premiers. Les bases du respect de soi, dans une société juste, ne sont pas la part du revenu que l'on a, mais la répartition publiquement reconnue des droits et des libertés fondamentales. S'il n'est pas permis à l'individu *i* d'exercer une activité, alors cette différence dans les stocks de droits entre *i* et les autres individus peut conduire *i* à une perte du respect de soi. Le respect de soi-même est appréhendé par deux aspects qui sont le sens qu'un individu a de sa propre valeur, et la confiance qu'il a en sa propre capacité à réaliser ses intentions, dans la limite de ses moyens. Le premier élément indique que dans la position originelle, les individus décident d'une norme du type : il est permis à *i* de travailler, associée à une intervention de l'Etat en faveur de la juste égalité des chances, par la

formation où l'insertion par l'économique. Le second élément implique une norme différente : il est obligatoire à l'individu j qu'il soit permis à i d'exercer une activité. Cette seconde norme s'interprète différemment de la première. Elle signifie que toute personne qui désire travailler, puisse effectivement effectuer une activité. Dans un contexte de déséquilibre macroéconomique entre les offres et les demandes d'emploi, la seconde norme pose de réels problèmes que la première n'induit pas. L'obligation de la permission d'insertion vient, en effet, à l'encontre des comportements microéconomiques de rationnement des emplois.

L'assurance à chacun, d'un revenu minimum et d'une activité minimale, favorables aux bases sociales du respect de soi, pose le problème de la répartition du revenu et des richesses qui est un autre élément de la liste des biens premiers.

L'insertion et sa formulation à travers la loi sur le RMI instaure un système de coopération sociale où les personnes les plus défavorisées peuvent obtenir du reste de la collectivité les moyens minimaux d'existence. L'idéal social de Rawls est tel que les inégalités économiques sont inévitables, mais elles doivent être réaménagées de sorte à assurer la croissance et l'amélioration des plus défavorisés. Dans la société considérée comme un système de coopération sociale, il y a identité d'intérêts puisque la coopération sociale procure à tous une vie meilleure que celle que chacun aurait en cherchant à vivre seulement grâce à ses propres efforts. Mais il y a également conflit d'intérêts puisque les hommes ne sont pas indifférents à la façon dont sont répartis les fruits de leur collaboration. Dans la poursuite de leurs objectifs ils préfèrent tous une part plus grande de ces avantages qu'une plus petite part. L'insertion minimale comme le revenu minimal est justifiée par le principe de différence, mais ce principe qui implique une redistribution est-il compatible avec le principe de liberté?

SECTION 2 : CRITIQUES DE LA THEORIE DE LA JUSTICE DE J.RAWLS

Le consensus sur les principes de justice est établi dans la position originelle. Cette position théorique est difficile à tenir dans une société atomisée. Dans ce cas, l'individu ne peut compter que sur l'Etat pour l'assister en cas de difficulté. La redistribution est effectuée au prix d'un renoncement de liberté au profit de l'Etat et n'a de sens que dans la logique de l'économie. Or précisément, cette redistribution est contestée par le courant libertarien qui y voit une atteinte à la liberté de chacun. S'il est possible de répondre à cette objection en formulant la liberté sous la forme de liberté réelle, il reste que les deux principes de J.Rawls reposent sur des hypothèses, concernant l'information disponible au moment du choix des principes, discutables.

21. L'Etat peut-il intervenir au-delà de l'Etat minimal

Une des critiques les plus célèbres de l'œuvre de J.Rawls provient de R. Nozick (1974). Pour celui-ci, l'intervention de l'Etat ne peut qu'être limitée à l'Etat gendarme. Une agence de protection dominant un territoire satisfait aux exigences d'un Etat. Il montre que toute intervention au-delà de cet Etat minimal viole inmanquablement les droits des individus.

Pour rendre cohérente l'option d'une société d'individus libres, il faut définir un espace dans lequel les libertés de chacun peuvent s'exercer sans contraintes. Cet espace est régi par le système des droits de propriété. Deux questions se posent alors. Celle de l'appropriation originelle, c'est-à-dire de l'acquisition d'un objet qui n'appartient à personne ; et celle de l'appropriation des objets extérieurs qui appartiennent déjà à un individu. La première question est résolue de différentes manières au sein des libertariens auxquels appartient Nozick. M. Rothbard (1982) par exemple pose le principe du "premier arrivé, premier servi", quiconque à l'idée et la possibilité de s'approprier n'importe quel objet naturel en devient aussitôt et

sous aucune condition le légitime propriétaire. R. Nozick (1974) est plus nuancé et ajoute à ce principe la clause de Locke ; l'appropriation originelle est alors légitime si les personnes qui n'en profitent pas, reçoivent une compensation leur assurant un niveau de bien-être égal à celui dont ils auraient joui s'il n'y avait pas eu cette appropriation. La seconde question porte, elle, beaucoup moins à discussion. Les objets extérieurs déjà en possession de quelqu'un d'autre ne peuvent être acquis que par le biais d'échanges et de transferts volontaires entre la personne qui en était antérieurement propriétaire et celle qui les reçoit. Le marché libre et concurrentiel devient évidemment le lieu principal des échanges.

Sur cette base, il est possible pour R. Nozick (1974) d'exprimer une contradiction dans les deux principes de J. Rawls (1971) ; entre le premier principe qui affirme la priorité de la liberté individuelle et le second qui exige la contrainte, voire l'oppression, de l'individu par la collectivité. En fait, si les critiques s'adressent à Rawls, elles sont également valables dans une certaine mesure pour les utilitaristes.

Nozick formule une critique sur la base de l'exemple d'un joueur de basket Wilt Chamberlain. En effet, si les individus sont reconnus légitimement propriétaires de ce qu'ils possèdent, il leur devient possible de faire ce qu'ils désirent de ces possessions sous condition qu'ils n'enfreignent pas les droits des autres. Par conséquent, il leur est tout à fait loisible de dépenser, par exemple, une partie de leurs dotations à l'achat d'un billet qui leur permettra de voir jouer Wilt Chamberlain. Si on suppose que ce dernier perçoit une partie des recettes apportées à son club par les individus qui viennent le voir, alors, sauf cas exceptionnel, le principe de justice au nom duquel la distribution initiale était décrétée juste se verra rapidement enfreint par les actes des individus. Sur cet exemple Nozick peut en conclure

"...aucun principe dans lequel l'état est considéré comme une fin, ni aucun principe de justice distributive mis en modèle, ne peut être appliqué de façon continue sans une intervention continue dans la vie des gens. Tout modèle choisi de préférence se transformerait en un modèle que le principe ne saurait accepter, et que refuseraient des gens ayant optés pour des choix différents "(p.204).

L'attaque vis-à-vis de Rawls est tout à fait nette. En effet comment peut-il encore soutenir son principe de différence sous la condition de priorité du principe de liberté?

Dans un article de 1978, Rawls esquisse une réponse au problème posé par Nozick. Il affirme que toutes les taxes sont prévisibles et que des gains supplémentaires sont acquis sous les conditions reconnues par tous, que certains transferts et redistributions seront réalisés. Rawls ne fait qu'avancer l'idée qu'il n'y a aucune interférence non annoncée au départ et non acceptée par les partenaires de la position originelle.

Finalement Rawls ne serait pas en total désaccord avec Nozick, en particulier il affirme dans *Theory of Justice* qu'il faut se référer à la notion de justice procédurale pure. En d'autres termes, il n'y a pas de critère indépendant pour déterminer le résultat correct ; au lieu de cela, une procédure correcte ou équitable produit un résultat également correct et équitable, quel qu'en soit le contenu pourvu que la procédure ait été bien appliquée. Rawls se différencie de Nozick en adoptant une conception de la justice procédurale pure ajustée (J. Rawls 1990). Elle exige des ajustements de la structure initiale, ce qui lui permet de préserver l'égalité des chances et les inégalités en faveur des plus défavorisés. En d'autres termes, la structure initiale de la société sera juste si elle permet que la justice procédurale pure conduise à une certaine répartition des avantages socio-économiques. On comprend mieux alors la distinction entre Etat-providence et démocratie de propriétaires faite par Rawls et sa prise de position pour la seconde.

Cependant, Nozick n'en a pas fini avec ses critiques, pourquoi utiliser les talents naturels d'un joueur de basket au profit de l'ensemble de la communauté? Il pousse notamment le raisonnement à stipuler que Rawls, tout comme ce qu'il reprochait aux utilitaristes, traite les individus comme de simples moyens et non jamais comme des fins. Or comme prétend le soutenir Rawls, Nozick argumente

"...aucune action morale pondératrice ne peut prendre place parmi nous ; aucune vie ne peut moralement l'emporter sur les autres de façon à mener à un bien social plus grand. il n'y a pas de sacrifice de quelques-uns pour les autres qui se justifie."(p.53).

Il critique Rawls sur ce point à partir du principe de différence. Pour Nozick, le principe de différence établi par Rawls fournit la base d'un accord pour considérer la répartition des atouts naturels comme une dotation commune. Et de ce fait, les bénéfices de cette répartition sont à partager. En effet, comme nous l'avons déjà vu, les talents innés ne sont pas justifiés pour Rawls et constituent un facteur d'inégalité moralement arbitraire, ce qui l'a conduit à rejeter le système de la liberté naturelle. Or Nozick lui répond que même si ces dons ne sont pas mérités, et que leur possession est moralement arbitraire, il n'en reste pas moins vrai que les individus en sont pleinement et légitimement propriétaires et que le respect de la liberté individuelle exige l'inviolabilité des droits de propriété. Dès lors, considérer les dons innés comme une dotation commune, même pour le bien des plus défavorisés, revient à enfreindre la liberté individuelle et utiliser des individus pour en tirer bénéfice en faveur d'autres. Le premier principe de justice de Rawls n'est plus garanti.

L'interprétation de Rawls est pourtant sensiblement différente. Pour lui, est considérée comme commune la répartition des dons et non les dons eux-mêmes. En d'autres termes, la distribution des talents peut être considérée comme commune, c'est-à-dire leur variété qualitative et quantitative. Cette répartition commune rend possible d'importantes complémentarités entre talents, si ceux-ci sont aménagés de manière à tirer profit des différences.

Mais dans ce cas, la question de Nozick sur le partage des fruits de la coopération devient encore plus prégnante. On peut imaginer n individus qui ne coopèrent pas tous ensemble et qui vivent chacun de leurs propres efforts. Chaque personne i reçoit un salaire, des honoraires, un revenu, etc., S_i . La somme totale perçue est :

$$S = \sum_{i=1}^n S_i$$

En coopérant tous ensemble les individus peuvent obtenir une somme plus importante T. Or deux façons de concevoir la répartition de la coopération sont possibles. Comment le total différentiel T-S dû à la coopération sociale doit être distribué? Ou comment le total T doit-il être distribué?

Lorsqu'elle est combinée avec la distribution non coopérative de S (chaque personne obtenant S_i), une distribution qui semble juste de T-S peut ne pas produire une distribution juste de T. Inversement, une distribution juste de T peut donner à chaque individu i moins que sa part S_i . On ne voit pas pourquoi dans la position originelle de Rawls les individus choisiraient une distribution de T et non pas de T-S.

Le principe de différence de Rawls tel qu'il est perçu par Nozick implique une distribution de T, mais également l'incompatibilité du principe de liberté avec le principe de différence. La réponse de Rawls affirme la répartition des dons comme commune. Elle implique une distribution de T-S, et la contrainte de $T_i \geq S_i$ exclut la juste distribution de T. En d'autres termes, ce qui reste à distribuer, de manière à favoriser les moins bien lotis, sont les avantages résultants uniquement de la coopération. Le principe de différence de Rawls est alors singulièrement réduit. Il ne peut s'appliquer qu'à une fraction réduite des avantages socio-économiques et ne justifie plus une redistribution substantielle en faveur des plus défavorisés. Dans le cas de l'entreprise à vocation sociale, cela signifie tout simplement qu'aucune intervention de l'Etat n'est justifiée. Seuls les transferts volontaires sont alors admis, particulièrement ceux qui s'effectuent par le biais de l'achat du bien privé.

22. Une solution au problème de Nozick

Une réponse possible à Nozick est envisagée sous l'angle d'un d'un dépassement de l'Etat-providence. Celui-ci induit une conception de la

liberté réelle.

La liberté de mener sa vie comme le désire chacun est parfaitement en accord avec la position défendue par Nozick. Mais, elle ne peut se limiter à une liberté formelle. La liberté d'agir selon ses préférences ne peut se contenter du droit de faire, elle suppose également le pouvoir de faire, en particulier l'accès à suffisamment de ressources pour pouvoir effectivement réaliser ses préférences (Ph. Van Parijs 1991a).

Le passage de la liberté formelle à la liberté réelle implique des conséquences quand à la maximisation de la liberté. Il s'agit de maximiser la liberté réelle pour tous, en rejoignant le principe de différence de J. Rawls (1971).

"Car donner à tous la liberté réelle la plus grande possible, c'est maximiser la liberté réelle de celui qui en a le moins, ou encore abolir toutes les inégalités de liberté réelle qui ne contribuent pas à accroître la liberté réelle de celui qui, à cet égard, est le plus défavorisé." (Ph. Van Parijs 1991a P.188).

Ce principe est similaire à celui de Rawls. Cette étendue de la liberté implique également des conséquences sur l'ordre lexicographique. Les droits fondamentaux de vie et d'insertion comme participation à la vie collective sont si étroitement reliés au contexte économique que des principes placés après dans l'ordre sériel doivent être satisfaits pour que les premiers ne soient pas uniquement formels.

Le droit à la vie apparaît comme un des premiers droits fondamentaux. Or dans une société où l'essentiel du nécessaire de subsistance, pour la majorité de la population, est tiré du revenu du travail, il faut que l'individu accède effectivement à un emploi. Le RMI instauré en 1988 contribue à assurer à chacun un revenu minimum garanti en cas de perte d'emploi. La conjugaison d'un principe d'égalité et du principe de différence justifie un revenu minimum garanti. Néanmoins, on voit que le droit à la vie est assuré, que le premier principe est antérieur au second d'un point de vue formel, mais que sa mise en œuvre réelle suppose la concrétisation du principe de différence pour valider le premier principe.

Pour assurer la liberté réelle la plus grande possible, il est par conséquent essentiel que la forme prise par le revenu minimal garanti évite deux écueils énoncés par Ph. Van Parijs (1991a P.213). Le premier écueil concerne le montant du revenu minimum garanti. A mesure que le niveau de ce revenu augmente, il ne peut enfermer un nombre croissant de personnes dans ce qu'il est convenu d'appeler le "piège du chômage", du fait que le montant que celles-ci pourraient gagner par leur travail devient inférieur au revenu qu'elles perçoivent si elles ne travaillent pas. Le deuxième concerne ce revenu dans sa relation au travail. Le droit au revenu minimal garanti ne peut être subordonné à la prestation de travail ou la volonté de travailler, ce qui mettrait son bénéficiaire dans une situation de pouvoir bien plus défavorable à l'égard de l'employeur que si le droit au revenu minimal n'était pas subordonné à une telle condition. En d'autres termes, la prise en compte de la dimension du pouvoir exige que la garantie d'une liberté réelle de consommer ne se fasse pas au détriment de la liberté réelle de travailler, ni de la liberté de ne pas travailler. On perçoit à partir de ces deux écueils toute l'ambiguïté de la loi sur le RMI qui associe prestation et insertion.

Dans son article intitulé *"why surfers should be fed : the liberal case for an unconditional basic income"*, Ph. Van Parijs (1991b) souligne que l'application sans restriction du maximin pour établir l'allocation universelle la plus élevée possible, c'est-à-dire un revenu inconditionnel à toute personne quelle que soit sa situation sociale, induit inmanquablement un biais en faveur de ceux qui ont un mode de vie intensif en loisirs au détriment de ceux qui ont un mode de vie intensif en travail ou en consommation. Si l'allocation universelle est financée par des taxes sur le revenu, ceux qui travaillent paieront la majorité du montant de la taxe. Dès lors, les individus qui ont un mode de vie intensif en travail peuvent émettre une objection contre toute tentative du gouvernement d'introduire une allocation universelle. Celle-ci favoriserait le mode de vie des personnes, qui apparaissent aux yeux de ceux qui travaillent, comme des passagers clandestins, autrement dit qui tentent de "se la couler douce".

En fait, la conception réal-libertarienne de la justice que soutient Van Parijs ne peut considérer certains modes de vie (le travail) préférables à d'autres (le loisir). La liberté ne peut s'apparenter à une obligation. On peut distinguer deux interprétations de la norme libérale de non discrimination parmi les conceptions d'un bon projet ou d'un bon mode de vie (J.R. Van Der Veen 1992). La première interprétation qui est la plus exigeante stipule qu'un arrangement social est discriminatoire envers certaines personnes, façons de vivre, ou préférences, quand il a l'inéluctable effet de rendre cette façon de vivre plus difficile à réaliser que les autres. La seconde interprétation qui est plus souple dit qu'un arrangement social est discriminatoire, si et seulement si, il a été mis en place dans le but précis de rendre plus difficile à réaliser un mode de vie sur la base d'un jugement de valeur concernant la meilleure façon de vivre. Dans la première interprétation ceux qui ont une préférence immodérée pour le travail se trouvent évidemment discriminés. Mais sans un revenu inconditionnel, et suivant la première interprétation, n'est-ce pas cette fois-ci ceux qui ont un penchant prononcé pour le loisir qui se verraient discriminés? La seconde interprétation par contre n'implique en rien que ceux qui ont une forte préférence pour le travail sont traités injustement. Elle requiert seulement une perspective de maximisation de la liberté réelle pour tous, c'est-à-dire pour ceux qui en ont le moins, indépendamment d'une conception quelconque de ce qu'est un bon mode de vie. D'ailleurs, le défenseur inconditionnel, qu'est Van Parijs, de l'allocation universelle ne cherche pas à établir son impossibilité logique, éthique ou pratique, mais seulement à formuler une conception qui puisse fournir une allocation la plus élevée possible en accord avec la conception libérale qu'il soutient. Pour cela il propose de soumettre le principe du maximin à la contrainte d'égalité des ressources telle qu'elle est proposée par R. Dworkin (1981).

A.K. Sen (1989) distingue deux caractéristiques qui forment la liberté d'un individu. La première est la fin ou le projet de vie qu'il poursuit. La seconde est le pouvoir ou la capacité (capabilities) qu'il a de convertir les biens premiers pour l'exécution de ce projet. Le premier point

a été l'objet du débat précédent, il faut maintenant examiner le second. Pour ce faire, il faut commencer par différencier la liberté réelle des "capabilities".

Si par exemple, un individu désire prendre le train, et qu'il ne peut pas, ce peut être parce qu'il est en prison, parce qu'il n'a pas d'argent ou parce qu'il est paraplégique. S'il sort de prison, il a la liberté formelle de le faire, mais n'a pas la liberté réelle qu'il n'obtiendra que s'il a suffisamment de ressources pour payer le billet. Cependant, il peut ne pas en avoir la capacité s'il est paraplégique. La notion de capacité se réfère donc au pouvoir de faire. La capacité représente la liberté et le pouvoir de faire, alors que la référence aux biens premiers indique seulement l'intention de liberté. La notion de capacité correspond pour A.K. Sen, mieux à l'application d'une forme de justice que celle des biens premiers de Rawls. Ceci n'implique pas que l'une remplace l'autre, mais seulement que, même s'il on accepte la conception Rawlsienne de la justice, elle est à compléter par la notion de capacité. Même si on admet les biens premiers, leur réalisation concrète exige de prendre en compte la capacité des individus à convertir les biens premiers en situations réelles.

Or, pour A. Gorz (1986) le seul avantage de la garantie inconditionnelle à tout citoyen d'un revenu de base, est l'abolition de l'obligation de travailler pour se nourrir. Le lien entre travail et droit au revenu est totalement rompu. Cependant cette rupture a un revers. Elle abolit également le droit à l'insertion. Elle dispense la société d'assurer à tout citoyen la possibilité de s'insérer dans le processus social de production. Si la norme de liberté ne peut contenir qu'un énoncé permissif, c'est-à-dire la libre utilisation du droit à l'insertion, toute norme de liberté s'apparentant à une obligation d'insertion étant paradoxale, encore faut-il que chaque personne ait accès à l'insertion. Or sur le marché du travail, les exclus sont également ceux qui ont la capacité de s'insérer (l'employabilité) la moins forte. Le premier chapitre a établi la faible capacité des exclus à transformer leur droit formel au travail en droit réel.

Le passage d'une conception de la liberté formelle à la liberté réelle est prolongé par les capacités des individus à mettre en œuvre le processus par lequel ils pourront effectivement obtenir cette liberté. Dans l'optique de A.K. Sen (1989), ces capacités sont intégrées à la conception de la justice.

23- L'information disponible dans la position originelle

L'idée du principe de différence de Rawls est étroitement reliée à la règle du maximin. Rawls avance trois raisons pour justifier l'utilisation de ce principe. En premier, le voile d'ignorance exclut ne serait-ce que la plus vague connaissance des probabilités. Les parties en présence n'ont aucune base pour définir la nature probable de leur société, ou leur place à l'intérieur de celle-ci. Ils ont de sérieuses raisons de se montrer prudents à l'égard des calculs de probabilité, s'ils ont quelque autre moyen à leur disposition. Ils doivent également tenir compte du fait que leur choix des principes doit paraître raisonnable aux autres, en particulier à leurs descendants, dont les droits seront profondément affectés par ce choix. En second, la caractéristique qui est associée à la règle du maximin est la suivante : la personne qui choisit a une conception du bien telle qu'elle se soucie fort peu, ou pas du tout de ce qu'elle pourrait gagner au-delà du traitement minimum qu'elle peut, de ce fait, se garantir si elle suit la règle du maximin. Il ne vaut pas la peine pour elle de tenter la chance d'avoir un avantage plus grand, surtout s'il apparaît qu'elle a une chance de perdre beaucoup de ce à quoi elle tient. Enfin, la troisième raison reliée à la seconde affirme que les possibilités rejetées ont des résultats difficilement acceptables. La situation comporte des risques graves.

Les arguments en faveur de ce principe sont fortement subordonnés aux hypothèses qu'il pose à propos des informations disponibles dans la situation initiale, et aux conditions économiques auxquelles est soumise la société. La société est dans une situation de "rareté modérée", les pauvres peuvent avoir un sort meilleur sans que les riches fassent de grands sacrifices. L'hypothèse de rareté modérée joue un

rôle important dans la justification de la priorité de la liberté sur le principe de différence. Il est évident que l'on pourrait imaginer des situations où un individu souhaiterait abandonner un peu de liberté pour accroître ses biens matériels, ou risquer de devenir un peu plus pauvre pour avoir une chance de devenir plus riche. Rawls suppose toutefois que l'utilité marginale des gains matériels décroît de façon rapide à mesure que la prospérité augmente, et que la société est déjà suffisamment riche pour que ces arbitrages et ces paris en faveur de chances inconnues n'aient plus d'attrait.

Or ces hypothèses sont-elles soutenables vis-à-vis des deux principes de justice?

Une première critique de O. Hoffe (1988) dans son ouvrage *"l'Etat et la justice"* part des critères de décisions en situation d'incertitude. Pour cet auteur les critères de décision les plus importants sous incertitude sont la règle du maximax (la règle du maximum maximal : maximise le profit de la situation la plus avantageuse) et la règle du maximin (la règle du minimum maximal : minimise le désavantage de la situation la plus désavantageuse). Appliquée au choix constitutionnel, la règle du maximin favorise le plancher de la hiérarchie sociale et économique alors que la règle du maximax tolère de plus grands désavantages au bas de la hiérarchie et de plus grands avantages au sommet.

Le choix de Rawls apparaît à Hoffe comme arbitraire. Il est possible de répondre à cette critique par la troisième raison invoquée par Rawls. Toute stratégie impliquant un degré d'optimisme plus grand que celle du maximin est difficilement défendable dans le cas qui est celui où le contractant joue ses conditions de vie. Seule une hypothèse inverse d'un individu risquophile à un haut niveau est susceptible de contrecarrer la règle du maximin. Or Rawls exclut que la décision sous le voile d'ignorance dépende d'une quelconque préférence à l'égard du risque. D'ailleurs, la position originelle implique une exclusion des possibilités de connaissance des probabilités, il s'agit de la première raison fournie par Rawls. Ainsi, dans cette situation d'information limitée l'individu choisirait

les deux principes de justice.

Une seconde critique formulée par H.L.A. Hart (1973) concerne l'application du premier principe de Rawls. Elle pose le problème de la priorité des libertés entre elles. En effet, le premier principe exige qu'une liberté ne soit limitée que par le progrès d'une autre. Cela nécessite que les individus arbitrent, dans la position originelle, entre des avantages liés au progrès d'une liberté et des coûts de la limitation d'une autre. La théorie de Rawls ne suppose pas le droit de propriété (par exemple sur les moyens de production). Pourtant, l'introduction de la propriété privée, y compris le droit d'avoir une terre à soi, se conçoit dans l'optique libérale. La liberté doit d'ailleurs être comprise comme la liberté réelle, sous peine de tomber sous la critique de R. Nozick (1974) qui réduit considérablement le principe de différence de Rawls. En effet, quelle importance peut avoir la liberté formelle de chasser si des clôtures m'empêchent de traverser les champs, c'est-à-dire contraignent la liberté réelle de le faire. Mais on pourrait définir le droit à une terre de façon à ce qu'il comprenne le droit d'expulser les intrus, droit qui irait à l'encontre du droit d'aller et venir. Ainsi, les droits d'exclusion et d'aller et venir font partie de ceux entre lesquels il faudrait choisir dans la situation initiale, si l'on suppose qu'un agriculteur et un chasseur entrent en conflit sur le droit du chasseur de traverser le champ de l'agriculteur. La priorité du principe de liberté n'incitera en rien à respecter le contrat social, si l'agriculteur et le chasseur, ou deux individus quelconques choisis au hasard, n'ont aucune chance de se mettre d'accord sur celui des deux droits qu'il faut conserver en adoptant l'attitude mentale réflexive qui est envisagée dans la position originelle.

Mais la position originelle, telle qu'elle est définie, ne semble pas contenir assez d'information pour qu'on série la priorité des différentes libertés, et on ne peut présumer le respect du contrat social. Pour J.Rawls (1990) il n'y a pas de liberté qui a priori est une priorité sur une autre. Mais si le problème se pose en terme de liberté réelle, cette réponse est insuffisante pour résoudre les conflits entre deux individus. On pourrait résoudre ce type de problème dès la situation initiale si les individus

disposaient de plus d'information. S'ils connaissaient par exemple la superficie des terres disponibles, les densités de population, l'effet du passage d'intrus sur la productivité agricole, les possibilités concurrentes de ce passage et leurs coûts, etc. Ils seraient en mesure de préciser les droits qui ont la priorité. Mais si on autorisait les informations de ce type, les individus deviendraient capables de faire des calculs de probabilité. Or, les caractéristiques du voile d'ignorance interdisent ce type de calcul. Ainsi, au niveau de généralité où ils sont exprimés, il se peut que les principes inhérents au contrat social de Rawls soient un guide imparfait à respecter (D.C. Mueller 1980).

Mais, relâcher légèrement l'hypothèse du voile d'ignorance introduit plus d'information et conduit à abandonner le principe de différence au profit de principe d'utilité moyenne. Comme l'indique J.C. Harsanyi (1975), en l'absence d'information sur les probabilités objectives, nous appliquons implicitement et presque instinctivement des estimations subjectives des probabilités, ou agissons comme si nous le faisons lorsque nous prenons des décisions. Harsanyi soutient, qu'il est difficile de croire, que des individus placés dans la position originelle s'abstiendraient de procéder à des estimations de probabilités. Ils le feraient peut être pour éliminer les cas extrêmes de maladie mentale et physique, mais même dans ce cas il est improbable qu'ils choisissent la règle du maximin.

O. Hoffe (1988) précise que sous le voile d'ignorance le choix des principes n'est pas une décision sous incertitude, mais une décision sous risque. Lors de la décision sous risque on ne connaît pas les facteurs de situation importants pour la décision, on ne peut que leur attribuer certaines valeurs de probabilités. Lors de la décision sous incertitude en revanche, une telle attribution est impossible. Mais pour le choix des principes de justice chez Rawls, de telles erreurs de probabilités sont données. Car si M est le nombre des membres d'une société, la probabilité P_i d'être dans la position d'un membre quelconque de la société est $P_i=1/M$. Par conséquent, le choix de justice est une décision sous risque dont le critère de rationalité s'énonce ainsi : "maximise les avantages attendus".

L'avantage attendu U_i pour les parties dans la position originelle est égal à l'avantage de la société globale W_g multiplié par la probabilité P_i avec laquelle on prend la position d'un individu quelconque

$$U_i = W_g \cdot P_i$$

Etant donné que la probabilité de position P_i est égale au nombre inverse du nombre des membres ($P_i = 1/M$), le profit attendu est égal à l'avantage de la société globale, divisé par le nombre des membres

$$U_i = W_g \cdot P_i = W_g / M$$

Etant donné que les parties dans la position originelle sont des égoïstes rationnels et choisissent l'avantage maximum attendu, elles se décident pour l'avantage moyen maximal. Elles ne choisissent pas le principe de Rawls, mais celui de l'utilitarisme.

Dans la position originelle, les contractants sont à la fois rationnels et mutuellement désintéressés. L'ignorance de leur position personnelle n'est que l'envers d'une profonde rationalité. Les contractants expriment leurs préférences selon la théorie des choix collectifs et maîtrisent la théorie économique. Or, le problème posé à Rawls est de garder un premier principe dont les conditions d'application risquent d'être imparfaites à respecter, ou d'introduire plus d'information et risquer de perdre le second principe. Une solution alternative peut être de choisir un schéma collectiviste. La position libérale de Rawls interdit ce type de calcul. Le calcul économique s'il n'est pas égoïste n'en reste pas moins fondamentalement individuel, tout en ayant trait uniquement à des options de société choisies par les individus. Ceux-ci sont mus seulement par l'intérêt collectif, leur satisfaction réside dans l'accomplissement des états sociaux possibles réalisant l'intérêt collectif.

Comme l'indique Rawls lui-même, en présence d'une connaissance générale des probabilités, les individus choisiraient quelque

chose de plus proche d'un principe de répartition utilitariste, qui donnerait un certain poids aux intérêts des riches à côté de ceux des pauvres. Il semblerait que la principale raison de Rawls, pour écarter dans la position originelle les informations relatives aux probabilités, soit d'éliminer les calculs rationnels qui porteraient sur une sorte d'utilité moyenne. Mais comme le souligne Th. Nagel (1973), l'élimination des principes concurrents est censée résulter du jeu du concept de justice en tant qu'équité, et non être un présupposé de l'analyse.

La solution proposée par J. Rawls (1987), pour rendre compatible les libertés sans introduire plus d'information, est une reformulation du premier principe qui s'énonce désormais

"Chaque personne a un droit égal à un système pleinement adéquat de libertés de base égales pour tous, qui soit compatible avec un même système de libertés pour tous." J.Rawls (1993 P.156)

Ce principe s'énonce différemment dans sa première formulation (celle de 1971). Le changement consiste en un remplacement de l'expression "système total le plus étendu" par celle de "système pleinement adéquat". Pour compléter cette nouvelle formulation Rawls définit la liste des libertés de base qui font parties du premier principe de justice, il s'agit de la liberté de pensée, de la liberté de conscience, des libertés politiques et de la liberté d'association, ainsi que des libertés incluses dans la notion de liberté d'intégrité de la personne, et, finalement, des droits et libertés protégés par l'Etat de droit*. Il lui est possible de limiter le nombre de libertés en proposant seulement les libertés nécessaires au développement adéquat de la personnalité morale. D'ailleurs, le contenu précis de chacun des droits n'est pas discuté dans la position originelle, il suffit que les considérations invoquées dans cette position déterminent la forme et le contenu généraux des libertés de base et expliquent l'adoption des deux principes de justice. Les discussions et les négociations plus fines sont, elles, remises à des étapes ultérieures. Dans ce cas, on peut s'interroger sur

*L'Etat de droit concerne certaines institutions et les pratiques judiciaires et légales qui leur sont associées.

le respect des deux principes aux étapes suivantes.

Le cadre théorique de Rawls semble impliquer que la recherche d'un respect du principe de différence se fonde sur la justice de l'application de ce principe et sur la proposition selon laquelle les riches auraient accepté ce principe dans la position originelle. La structure des arguments favorables au principe de différence est telle qu'un individu dont la situation est meilleure que celle de l'individu le plus défavorisé de la société peut se demander si ses intérêts ont été traités de façon équitable dans la position originelle. En effet, les avantages des riches ne sont pas pris en compte dans différentes répartitions possibles parce que l'information sur les probabilités est exclue de la position initiale. Cela peut conduire à un refus d'obéissance des riches (Th. Nagel 1973). Le principe de différence demande aux riches de faire des sacrifices au profit des pauvres par rapport au principe d'utilité. A cette objection J. Rawls (1974) a répondu que les riches se satisfont de leur situation et comparent la leur à celle des plus défavorisés. La tendance des plus riches à évaluer leur position par rapport à celle des autres les conduirait à se satisfaire de leur situation et à admettre une redistribution vers les plus pauvres. Mais l'argument de Rawls est peu efficace.

En plus, des problèmes d'obéissance peuvent également surgir parmi les candidats les plus défavorisés (A.K. Klévorick 1974). Comme l'ont souligné K.J. Arrow (1973b), J.C. Harsanyi (1975) et A.K. Sen (1989), les plus défavorisés ont des chances de comprendre des maladies mentales ou physiques et les handicapés à côté des individus très pauvres. Mais avec un ensemble de biens premiers défini d'après plusieurs dimensions, les individus seront contraints, dans la position originelle, de faire des comparaisons interpersonnelles d'utilité du type même que Rawls cherchait à éviter. Si les individus n'ont pas le même classement, une décision à l'unanimité est impossible. Le problème du refus d'obéissance peut surgir à nouveau puisque ceux qui ne sont pas considérés comme les plus défavorisés, dans le cadre du principe de différence, obtiennent une redistribution moindre. Par exemple, l'évaluation des handicaps, dans la

position originelle où les individus ne savent pas s'ils sont infligés par un de ceux-ci, peut provoquer une révolte de l'individu frappé par celui considéré comme le moins important, dans cette position, alors que pour lui, il s'agit de la pire des choses qui puisse arriver à quelqu'un. Le leximin limite un peu les possibilités de révoltes, car chacun est assuré d'avoir un poids particulier dans le produit social. En fait, dans la position originelle, les individus acceptent les deux principes de justice, et les institutions qui assurent la réalisation de ces deux principes. Le principe de différence est accepté, mais tout les cas ne sont pas discutés.

Dès lors, dans la réalité, le raisonnable a la priorité sur le rationnel. Les obligations définies par le principe d'équité s'imposent à tous les individus. Chacun doit assurer aux autres sa participation à la redistribution. Ainsi, les obligations limitent la marge de liberté que les individus auront dans la définition et la recherche de leur propre intérêt. Mais la prééminence du raisonnable sur le rationnel n'est qu'une façon d'ordonner deux logiques de l'individu. J.C. Harsanyi (1955) avec ses deux types de préférences, des préférences sociales et des préférences subjectives opte pour le même genre de raisonnement. Les premières reflètent ce que l'individu préfère sur la base des seules considérations impersonnelles, les secondes expriment les préférences de l'individu d'un point de vue personnel. Les préférences sociales induisent le critère de l'utilité moyenne. J.Rawls donne simplement la priorité au raisonnable sur le rationnel, une interprétation utilitariste peut bien faire de même.

Si l'individu est moral et peut définir des critères de justice dans une position originelle, sa position dans la réalité l'amène à trancher dans différentes normes qu'il peut tenter de manipuler. Sauf s'il existe un consensus équitable sur les individus à aider prioritairement, il se peut qu'un respect des principes de justice ne s'ensuive pas automatiquement. Le leximin risque alors de favoriser certaines personnes, sans l'approbation de toutes les autres.

SECTION 3 : INTERVENTION DE L'ETAT ET REDUCTION DE LA SELECTION A L'ENTREE

Dans le chapitre cinq a été posé le problème de la contribution volontaire au bien social ou à l'externalité. En l'absence de procédures de révélation des préférences et d'incitation aux transferts, les transferts volontaires risquent d'être insuffisants. L'intervention de l'Etat est justifiée pour une question d'efficacité. Les deux sections précédentes de ce chapitre ont établi que l'intervention étatique pouvait être requise également pour des questions d'équité et de justice. On suppose donc qu'un financement étatique aura pour objet d'assurer le maximum d'équité et de justice. Il n'est donc pas supposé rechercher également un maximum de rendement par franc investi dans la lutte contre l'exclusion. Mais même sous cette condition le financement étatique des entreprises à vocation sociale permet-il d'éliminer la sélection à l'entrée? N'a-t-il pas plutôt comme effet de réduire les transferts volontaires en raison d'un effet d'éviction?

31-intervention de l'Etat et effet d'éviction

On peut résumer graphiquement l'efficacité de l'intervention de l'Etat pour la fourniture du bien social, par rapport aux transferts volontaires (figure 6.2).

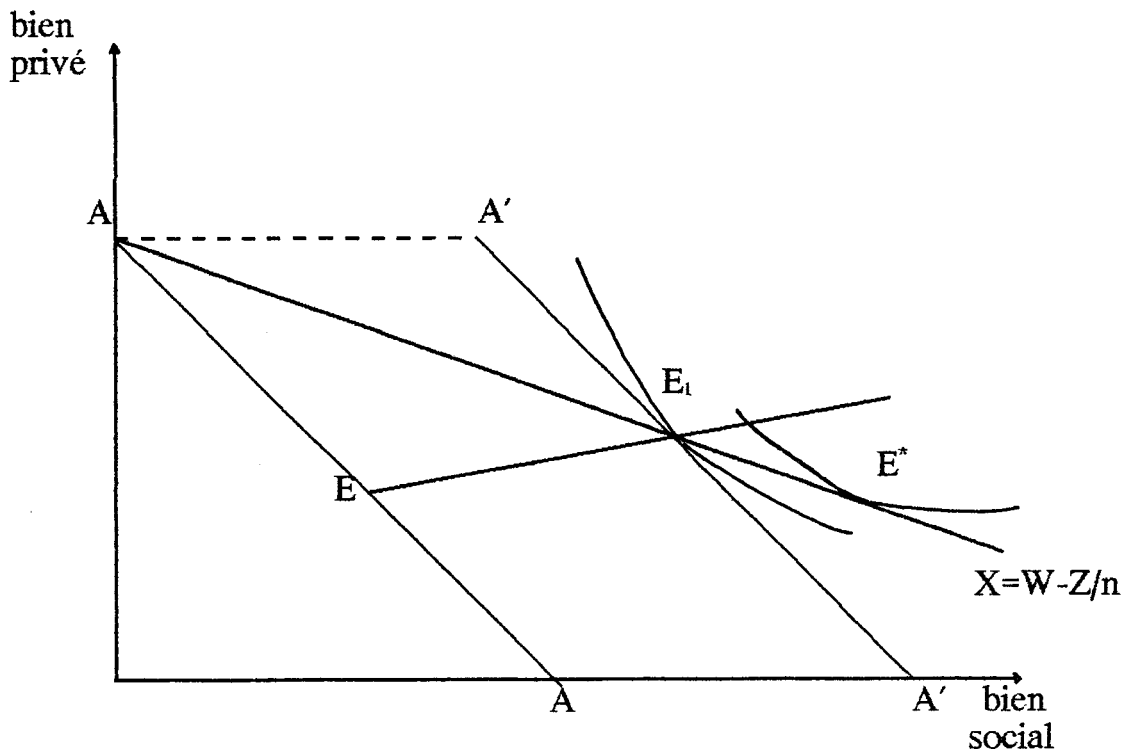
En situation de dons ou de transferts volontaires, le point E_1 est le point d'équilibre d'un individu après déplacement de sa contrainte budgétaire de AA à A'A' sous l'effet de la contribution des autres individus. Or, pour que le bien social soit fourni dans des conditions optimales, l'individu ne doit pas évaluer sa contribution par rapport à son taux marginal de substitution privé, mais prendre en compte le taux marginal de substitution social. Dans ces conditions pour n individus, la condition d'équilibre, comme il a déjà été noté, est

$$X=W-Z/n$$

La consommation agrégée du bien privé est égale aux dotations agrégées moins le rapport de la consommation du bien social sur le nombre d'individus. Une intervention étatique permet de passer du point E_1 , l'équilibre de Nash pour les transferts volontaires, au point E^* , le long d'une droite de pente $X=W-Z/n$. L'intervention est justifiée pour une raison d'efficacité jusqu'au point E^* .

figure 6.2

Intervention de l'Etat et efficacité paretienne



Même si l'intervention de l'Etat paraît requise pour obtenir un optimum, cette intervention ne risque-t-elle pas d'entraîner un effet d'éviction du côté des transferts volontaires ? C'est à cette question que se sont particulièrement intéressés P.G. Warr (1982) et R.D. Roberts (1984). Pour ces deux auteurs, une politique qui consiste en des transferts publics prélevés par une taxation réduit les transferts volontaires de chaque individu de un dollar pour chaque dollar taxé par individu.

L'efficacité dans le point précédent est obtenue par une

intervention de l'Etat qui prend la forme d'une taxation. Soit une taxation de la dotation w_i pour financer le transfert public $G = \sum_{i=1}^n t_i w_i$ où t_i est la taxe. Le montant du bien social fourni est donc égal à $Z = G + \sum_{i=1}^n D_i$ ou D_i est le transfert volontaire de l'individu i .

La contrainte budgétaire du donateur i devient

$$x_i + D_i = w_i - t w_i$$

soit écrit d'une autre manière

$$x_i + Z = w_i - t w_i + \tilde{Z} \text{ où } \tilde{Z} = Z - D_i$$

Dans ces nouvelles conditions un nouvel équilibre de Nash est établi où le transfert volontaire est réduit du même montant que la taxe. Par exemple, si on prend le cas de deux individus qui contribuent au bien social ou à l'externalité Z , avant l'intervention de l'Etat, les individus donateurs 1 et 2 maximisent leur utilité en transférant pour le bien social Z et en consommant x_1 et x_2 .

$$D_1 = w_1 - x_1$$

$$D_2 = w_2 - x_2$$

$$Z = D_1 + D_2$$

$$Z = w_1 - x_1 + w_2 - x_2 \quad (1)$$

Avec l'introduction des taxes cela devient

$$Z = D_1 + D_2 + G$$

$$Z = w_1 (1-t) - x_1 + w_2 (1-t) - x_2 + t w_1 + t w_2$$

$$Z = w_1 - x_1 + w_2 - x_2 \quad (2)$$

Les équations (1) et (2) sont identiques, le même choix de consommation pour le riche 1 x_1 , avec $w_2 - x_2 = D_2$ donné résoud le problème. Cela requiert que D_1 chute de $t w_1$. Par le même argument le transfert du riche 2 D_2 chute de $t w_2$. Ce résultat n'exige pas des individus similaires, ni des taxes identiques comme le montre P.G.Warr (1982).

Cet effet d'éviction implique que la consommation du bien social est inchangée quand le transfert du gouvernement augmente. De plus, comme le poids de la taxe sur l'individu qui transfère est égal au transfert volontaire de départ D_i , une augmentation de la taxe augmente la fourniture du bien social, alors que le transfert volontaire tend vers 0. Aussi, une agrégation, nous donne, si les donateurs bienveillants sont identiques et taxés de la même manière, que les transferts volontaires tendent vers 0 pour tous points à droite de E_i . En d'autres termes, la fourniture du bien social sera la même quel que soit le mode de transfert public ou volontaire en raison de l'effet d'éviction.

Les résultats énoncés par P.G. Warr et R.D. Roberts proviennent de deux hypothèses. Premièrement, la contribution publique résulte d'une taxation basée sur l'ensemble des riches bienveillants qui contribuent par leurs transferts volontaires à la réalisation de l'augmentation de la fourniture du bien collectif. En fait, comme le notent T. Bergstrom, L. Blume et H. Varian (1986), la contribution gouvernementale est fondée sur une taxe qui ne touche pas seulement les riches bienveillants, mais l'ensemble des personnes dont les revenus le permettent, les riches bienveillants ne pouvant être qu'une partie minime de cet ensemble. Dans ce cas, la fourniture du bien collectif atteint un niveau supérieur à celui obtenu par les transferts volontaires, et l'effet d'éviction sera seulement partiel. Deuxièmement, les donateurs sont supposés se préoccuper uniquement de leur consommation privée et de l'agrégation de la fourniture du bien social. Or un individu peut se préoccuper de sa propre contribution pour des raisons morales, l'effet d'éviction ne sera pas alors total. De plus, le gouvernement peut intervenir au-delà du seuil de E^* . Dans les derniers cas, l'intervention de l'Etat conduit à un optimum de second rang, la fourniture du bien social ou la contribution à la lutte contre l'exclusion peut être augmentée au détriment de la consommation des riches. Une telle intervention se réfère au respect de critères de justice.

Des tests empiriques ont réfuté les modèles d'effet d'éviction total. Deux sortes de tests ont été étudiées. Les premiers contiennent un

effet d'éviction simple où l'augmentation de l'intervention de l'Etat est observée par rapport aux donations privées. Les seconds intègrent un effet d'éviction conjoint, notamment formalisé par R. Steinberg (1987), à partir du modèle américain de subventions locales et de subventions fédérales. Les premiers modèles ne concluent généralement (W.S. Reece 1979, B. Kingma 1989) qu'à un effet d'éviction partiel, les seconds (steinberg R. 1991) à un effet d'éviction partiel de l'intervention fédérale sur les dons, et à une corrélation positive entre augmentation de l'intervention fédérale et locale. Ainsi, R. Steinberg (1991)* aboutit-il à la conclusion que l'augmentation de l'intervention fédérale produit un effet d'éviction de 35% des dons alors que les dépenses locales varient dans le même sens que les dépenses fédérales.

De plus, l'Etat peut mettre en œuvre des procédures de déduction ou de taxation pour les dons aux organismes sans but lucratif ou à vocation charitable. Ces déductions sont efficaces si elles permettent d'obtenir le même niveau de bien collectif avec une taxation moins importante. R.D. Roberts (1987) s'intéresse à ce genre de modèle. Une exonération est efficiente si l'augmentation dans les dépenses privées pour le bien collectif ou social qu'elle produit, est supérieure au revenu soustrait au budget de l'Etat, dû à cette exonération et qui aurait été utilisé pour le bien collectif. L'incorporation d'un effet d'éviction des transferts privés par les transferts publics permet de tirer quelques conclusions. Quand l'effet d'éviction est égal à zéro, si l'élasticité prix de la donation est supérieure à un en valeur absolue, l'exonération est efficiente. Par contre, dans le cas où l'effet d'éviction est total, la déduction est toujours supérieure à l'intervention directe par la taxation, quelle que soit l'élasticité prix. Entre ces deux extrêmes, la déduction fiscale est supérieure quand l'élasticité prix excède une valeur critique (située entre 0 et 1 en valeur absolue), laquelle est inversement proportionnelle à l'augmentation de l'effet d'éviction.

L'intervention de l'Etat n'a donc en général qu'un effet d'éviction

* Une revue des tests empiriques est faite par R. Steinberg (1991)

partiel. Cependant, cet effet d'éviction ne prend pas en compte le comportement de l'entrepreneur qui peut entraîner ce que l'on peut appeler un effet d'éviction indirect.

32-comportement de l'entrepreneur face aux subventions

Jusqu'à présent, a été uniquement considéré l'effet d'éviction des transferts privés par les transferts publics. Cet effet d'éviction est semble-t-il partiel. Néanmoins, une limite de ces analyses provient d'une hypothèse implicite suivant laquelle le comportement de l'entrepreneur de l'organisme charitable est neutre vis-à-vis des dons et des subventions. Or les préférences de celui-ci face aux dons et aux transferts publics doivent être étudiées. Cette analyse permet de reposer le problème de l'effet d'éviction et de construire ce qui peut être appelé un effet d'éviction indirect. Face à une augmentation des subventions étatiques l'entrepreneur peut évidemment détourner celles-ci à son propre profit ou les utiliser à d'autres fins qu'à la production du bien social. Il peut par exemple augmenter le niveau des salaires des personnes chargées de l'encadrement dans l'entreprise à vocation sociale. Mais ce point n'est pas discuté ici. On postule, au contraire, que ces subventions sont utilisées pour le financement du bien social. Pourtant ces subventions peuvent se substituer en partie aux transferts volontaires.

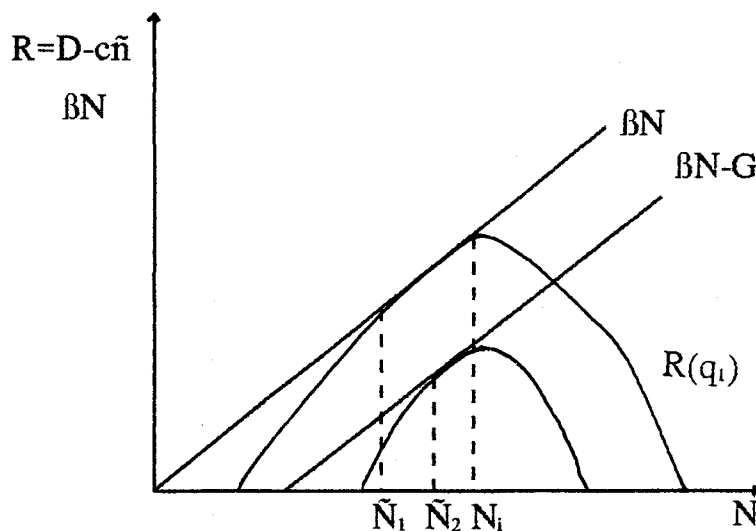
Le chapitre cinq a présenté un modèle de sollicitation optimale des dons par l'entrepreneur. Le niveau optimal des dons est atteint quand le coût marginal de sollicitation est égal au revenu marginal. Il a été énoncé que cet optimum est atteint pour des valeurs de l'accompagnement social q_i , q_i , et du nombre de personnes N_i , \tilde{N}_i . Cet équilibre est représenté sur la figure 6.3.

L'axe des abscisses indique le nombre de personnes accueillies. N_i est le point auquel l'effet de substitution prend le dessus sur l'effet d'achat pour le donateur. Une simplification posée est que N_i ne dépend pas

de q . Pour une valeur de q donnée, les donations croissent jusqu'en N_i puis décroissent. Pour tout niveau de N , le niveau le plus haut des donations est obtenu quand $q=q_i$. L'axe des ordonnées indique les revenus obtenus par les dons et le coût social. Les courbes $R(q_i)$ correspondent à des niveaux de qualité différents. L'équilibre est représenté pour un nombre de personnes \tilde{N}_1 et un niveau de qualité q_1 . Il se situe au point où la courbe $R(q_1)$ figurant les revenus nets des donations et la droite désignant le coût social BN sont confondues.

figure 6.3

Taille avec transferts volontaires et subventions



Si on considère maintenant l'intervention de l'Etat, deux cas sont à envisager. Le premier examine l'effet d'éviction quand l'efficacité sociale optimale est atteinte avec les transferts volontaires. Le second, au contraire, doit étudier le cas où l'efficacité sociale optimale n'est pas atteinte par les transferts volontaires. Dans le premier cas une augmentation des subventions étatiques au profit de l'entreprise à vocation sociale provoque un effet d'éviction total des transferts volontaires. L'entrepreneur substitue aux dons les subventions. Les subventions ne sont alors pas efficaces. Dans le second cas, la taille de l'entreprise ne permet

pas d'assurer l'efficacité sociale optimale. L'effet des subventions est double. Un effet direct sur le comportement de l'entrepreneur qui peut modifier les variables N et q . Un effet indirect sur les donateurs si l'effet substitution domine l'effet d'achat, c'est-à-dire si N est supérieur à N_i . Il s'agit de l'effet d'éviction indirect.

Si N^* et q^* les valeurs des variables q et N optimales pour l'entrepreneur sont supérieures aux valeurs q_i et N_i des donateurs, alors, l'entrepreneur face à l'intervention étatique peut augmenter N et q jusqu'aux valeurs désirées. Si N et q tendent vers N^* et q^* et donc dépassent q_i et N_i , alors l'effet d'éviction sur les dons se fait par l'intermédiaire d'un désengagement des donateurs pour lesquels les variables q et N ne respectent plus leurs préférences. L'entrepreneur peut choisir une nouvelle valeur de N et de q , comme sur la figure 6.3, où la droite $BN-G$ représente le coût avec intervention de l'Etat. L'entrepreneur peut obtenir une capacité d'accueil (une taille pour l'entreprise) égale à \tilde{N}_2 sur la figure avec l'hypothèse que le coût ne croît pas avec le changement de qualité. Evidemment, une qualité de l'accompagnement social individuel plus élevée exige un coût plus important, le nombre de personnes accueillies se situe alors entre \tilde{N}_1 et \tilde{N}_2 pour une qualité de q_2 supérieure à q_1 .

L'obtention de subventions permet à l'entrepreneur de choisir des niveaux de q et de N différents, et supérieurs à ceux obtenus par les transferts volontaires. Seulement, il doit recalculer pour ces nouvelles valeurs le montant optimal des dons qu'il peut obtenir. En fait, l'entrepreneur choisit des valeurs de N et q en fonction du coût β , du montant des subventions et du montant des transferts volontaires qu'il peut obtenir. Il peut exister un effet d'éviction indirect, mais l'accroissement des valeurs de l'accompagnement social et de la dynamique de groupe procuré par les subventions étatiques suggère que cette intervention permet une lutte contre l'exclusion plus efficace. Le comportement de l'entrepreneur permet de reconsidérer l'effet d'éviction. Les subventions se substituent en partie aux transferts volontaires, mais l'effet d'éviction n'étant que partiel, elles peuvent encore être justifiées pour améliorer le bien-être des plus

défavorisés. Il reste, malgré tout, à exposer l'efficacité réelle de l'intervention de l'Etat dans la lutte contre l'exclusion auprès des entreprises à vocation sociale.

33-intervention de l'Etat et insertion optimale

L'argumentation qui suit se propose d'étudier si l'intervention étatique permet de réduire l'exclusion engendrée par la sélection à l'entrée dans l'entreprise à vocation sociale.

Pour résumer l'existence de l'entreprise à vocation sociale, il est possible de dire qu'elle tient celle-ci de son efficacité plus grande à produire un bien social, tel que l'insertion avec une partie de qualification transférable, que l'entreprise classique. La littérature sur les droits de propriété (A. Alchian et H. Demsetz 1972) part de l'idée que les organismes sans but lucratif se comportent de manière moins efficace que les entreprises dont le but est le profit, en raison de la contrainte de non-distribution. En effet, le profit est une incitation à produire une combinaison qualité/prix efficace et qui répond à la demande. En fait, si les organismes sans but lucratif sont en situation concurrentielle avec les entreprises, le rapport qualité/prix qu'ils doivent offrir est approximativement le même sinon ils perdraient des parts de marché. Or précisément, n'est-ce pas parce qu'ils obtiennent des financements extérieurs comme les dons qu'ils peuvent se comporter autrement et produire moins efficacement, les pertes étant subventionnées par ces donations (E. James 1983). Ce type d'argument ne peut éviter deux réponses en faveur des organismes sans but lucratif. Le premier réside dans la sollicitation des dons. Si ces organismes comme les entreprises à vocation sociale sont en concurrence pour les dons, que les donateurs sont informés des résultats, alors ces derniers choisiront les organismes qui ont le meilleur rapport qualité/prix. La sollicitation des dons exige donc une certaine efficacité. Mais plus encore, comme il a été largement souligné pour l'entreprise à vocation sociale, le véritable produit n'est peut être pas

celui qui est directement commercialisé. Si le produit est un bien social comme l'insertion qui exige un accompagnement social, sans subventions une sélection drastique est mise en place. De plus, si l'entreprise produit une qualification transférable telle que le savoir-être, alors l'entreprise classique n'a pas intérêt à trop investir dans cette qualification en raison de la propriété de non exclusion du bénéfice pour les autres entreprises si le travailleur quitte celle où il a été formé. Dans ce cas une organisation sans but lucratif peut produire plus efficacement ce type de service qu'une entreprise classique, surtout pour des publics en difficulté. Mais quels sont les effets des subventions gouvernementales?

Pour comprendre les éventuels effets des subventions, il faut reprendre quelques observations faites au cours des pages précédentes. Principalement, nous avons vu que le coût supporté par l'entreprise à vocation sociale est composé de b le coût de production du bien commercialisé et de β le coût de production du bien social, qu'il existait une taille optimale et que par conséquent l'entrepreneur procède à une sélection des bénéficiaires. On a vu également que l'efficacité sociale exige une certaine homogénéité du public. Si seuls sont pris en compte les transferts volontaires, ceux-ci risquent d'être insuffisants. Une aide gouvernementale est requise dans un souci de justice et d'équité.

Si les subventions sont données à toutes les entreprises à vocation sociale quel que soit le public accueilli, l'efficacité de production du bien social risque de devenir moins forte en raison de l'effet d'éviction partiel sur les dons qui exigeaient une bonne efficacité, à moins que l'Etat n'impose des conditions à peu près similaires aux demandes impérieuses des donateurs, mais surtout deux situations peuvent être observées par rapport au bien commercialisé. Soit l'entreprise à vocation sociale produit un moins bon rapport qualité/prix que les entreprises classiques, soit elle produit un rapport identique ou meilleur que celles-ci. Les deux situations dépendent de la capacité productive des individus et donc de leur sélection à l'entrée et de l'utilisation des subventions. Si les bénéficiaires sont assez productifs et nécessitent peu d'encadrement, la subvention peut servir en

partie au financement du produit commercialisé. Elle permet dans ce dernier cas d'obtenir une position concurrentielle forte, ce que les autres entreprises sur le marché pourraient appeler déloyale, car subventionnée.

L'effet de concurrence déloyale joue essentiellement pour les entreprises d'insertion dont on a vu qu'elles sont les seules en position réellement concurrentielle, les régies de quartier et les associations intermédiaires ayant une position de marché un peu différente. Une partie des subventions peut être utilisée à réduire le coût b au lieu de financer β . L'incidence sur la concurrence dépend de la répartition des parts de marché et du nombre d'entreprises d'insertion présentes sur celui-ci. Si elles ont un poids suffisant sur le marché, les autres entreprises devront s'ajuster ou perdre des clients. La perte pour les autres entreprises est égale à la réduction de la recette moins le bénéfice qu'elles tirent de la main d'œuvre formée dans les entreprises d'insertion, qu'elles embauchent et dont elles n'ont pas à supporter les frais de transformation. Par conséquent, si la subvention permet l'accueil de N_s personnes dans les entreprises à vocation sociale, mais une réduction d'effectif de N_E dans les autres entreprises, du fait de la réduction d'activité qu'elles subissent, et si $N_s < N_E$ alors la subvention entraîne encore plus d'exclusion. L'exclusion supplémentaire est égale à la différence entre N_s et N_E . En fait, étant donné le public accueilli, il est peu probable que la subvention serve à réduire le coût b , néanmoins les textes législatifs de soutien de ces entreprises semblent avoir limité les possibilités de production des associations intermédiaires et des régies de quartiers dans ce but. Or, si une réduction d'effectif se fait sentir dans les entreprises classiques, la sortie des bénéficiaires vers l'emploi sera d'autant plus compromise. On a là une première limite de l'intervention de l'Etat. Celle-ci risque d'être très réduite étant donné le coût β que les entreprises à vocation sociale ont à couvrir, que les autres ne supportent pas. Cependant, des entrepreneurs peu soucieux de la question sociale pourraient opérer une sélection sévère des bénéficiaires de sorte que l'entreprise se rapproche au maximum d'une entreprise classique et obtenir de ce fait une rente de situation grâce aux subventions qui lui seraient accordées.

Il a été supposé que toutes les entreprises à vocation sociale pouvaient bénéficier de subventions dans la même mesure, et donc que les plus productives profitent d'une rente de situation. Ce problème est au centre de toutes les discussions (voir les textes de constitution de ces structures qui limitent les secteurs d'activité à ceux non couverts par les entreprises classiques ou l'Etat), or il n'est pas le seul et peut être pas le plus important.

L'exigence d'efficacité sociale implique, comme il a été noté, une certaine homogénéité du public accueilli. Différentes formes d'entreprises à vocation sociale existent, et de ce fait des paliers dans l'insertion. Les plus démunis, les moins productifs parmi les exclus se trouvent en bas de l'échelle, et même si des sorties existent à tous les stades de celle-ci, il est fort probable que ceux qui se situent tout en bas aient plusieurs étapes à franchir avant d'envisager une sortie positive vers l'emploi. La contrainte de temps passé limité dans chaque structure risque de conduire à une sorte "d'écémage" du public. Certains ne franchiront pas les étapes successives alors même qu'aucune sortie positive vers l'emploi ne peut être envisagée. Par conséquent, ce sont bien les plus exclus des exclus qui subiront ce phénomène et cela d'autant plus que

.l'exigence de productivité à l'étape supérieure est plus forte
.se produisent des arrivées à chaque étape.

Les subventions gouvernementales semblent pouvoir difficilement compenser ce phénomène, même si elles se concentrent sur les structures les plus en bas de la hiérarchie. Le système des entreprises à vocation sociale apparaît comme un système de protection sociale, avec une exclusion potentielle qui se focaliserait sur les plus en difficulté des exclus. L'Etat ne pouvant jouer de façon complète le rôle de justice et d'équité qui pouvait lui être donné.

Le système des entreprises à vocation sociale présenté comme le

remède miracle face à l'inefficacité des stages de formation n'est en fait qu'une variante de ceux-ci où l'insertion par la formation est remplacée par l'insertion par le travail, mais qui peut connaître des limites particulièrement en matière de justice. Il n'est finalement pas évident que les plus exclus des exclus puissent accéder au dispositif de façon satisfaisante. Et si l'efficacité exige une certaine sélection, n'est-elle pas troquée contre la justice et l'équité? L'obligation d'insertion qui risque d'être liée à l'obtention du RMI ne risque-t-elle pas finalement, outre son caractère de non respect des critères libéraux de la justice, de réduire l'efficacité du dispositif? Les personnes qui ne désirent pas sortir vers un emploi conventionnel (par exemple certains des plus âgés), ou ne réussissent pas du fait de leur très faible capacité productive, voire de leur handicap (alcoolisme, handicap physique, etc.), ne vont-ils pas passer de structure en structure, sans perspective ni motivation, simplement parce qu'ils y sont obligés pour percevoir le revenu minimum. Non seulement la justice et l'équité risquent fort de ne pas être atteintes, mais de plus l'efficacité peut devenir fortuite.

En outre, on peut affirmer avec M. White (1990) que plus le système de réinsertion est efficace pour ceux qui réussissent, plus il nuit aux perspectives d'emploi des autres personnes. En effet, si les programmes de réinsertion ont de grands avantages comme aider les personnes à revenir sur le marché du travail, l'essence de leur succès peut rendre les choses encore plus difficiles pour ceux qui ne réussissent pas à en tirer profit, et peut être aussi pour ceux qui ne réussissent pas à se faire admettre dans ces programmes. Chaque processus de sélection a l'effet potentiel d'ajouter des informations au dossier de chaque individu en le "marquant" comme admis ou refusé. Un individu qui n'est pas accepté dans les programmes de réinsertion peut être "catalogué" comme ne valant pas la peine d'une réintégration. Une personne qui est retenue dans un programme mais qui n'obtient pas ensuite un emploi peut apparaître comme quelqu'un qui avait besoin d'une période de réinsertion, mais n'était pas prêt, voire capable, d'assumer celle-ci. D'une certaine manière, le développement de nouvelles possibilités pour les chômeurs de réaffirmer leur employabilité en

acquérant une nouvelle qualification, risque d'augmenter les désavantages de ceux qui restent sans références, d'autant plus qu'ils seront peu nombreux, puisque leur manque de références devient un signal pour l'employeur. La sélection à l'entrée des entreprises à vocation sociale, non seulement laisse de côté les plus exclus ou démunis des exclus, mais peut conduire à les marginaliser encore plus.

Si la sélection réduit considérablement la justice sociale que l'on aurait pu attendre du dispositif des entreprises à vocation sociale, l'obligation d'insertion qui peut être établie avec la loi sur le RMI diminue, elle, fortement l'efficacité du dispositif. En accueillant tous les individus, même dans des structures homogènes, certains individus passent de l'une à l'autre sans espoir de sortie positive vers l'emploi, simplement pour toucher un revenu minimum. L'exigence de justice couplée à l'efficacité induit probablement de fournir à toute personne qui tombe en dessous d'un seuil de pauvreté un revenu minimum. Cependant, le coût de repérage de ces populations risque d'être si élevé qu'il est sûrement moins coûteux d'accorder inconditionnellement un revenu minimum à toute personne (R. Kanbur et T. Besley 1989). D'ailleurs, l'allocation universelle semble respecter les critères d'une justice libérale.

Néanmoins, la demande de protection sociale exprimée sous la forme d'une demande d'activité réclame une réponse complémentaire à l'allocation universelle. La question est de savoir, comment ménager des emplois et activités aux personnes qui le désirent. Les subventions étatiques n'atteignent-elles pas mieux leur objectif de justice si elles sont versées directement aux entreprises classiques pour accueillir les personnes défavorisées. B. Gazier et R. Silvera (1991) dans leur étude sur les réactions des firmes face aux mesures d'allègement du coût salarial et d'incitation à l'embauche pour les chômeurs de longue durée arrivent à la conclusion que les entreprises qui ne voyaient spontanément aucun obstacle à l'embauche d'un tel public sont également les plus sensibles à ces mesures incitatives. Il s'agirait pour elles, d'un effet d'aubaine. Par contre, les entreprises qui ne sont pas prêtes à embaucher spontanément ces

publics sont également peu sensibles aux mesures incitatives. L'exemple de l'accueil de handicapés dans les entreprises classiques est aussi assez illustratif. Les prévisions sur la loi du 10 juillet 1987 en faveur de l'emploi des personnes handicapées envisageaient au terme de trois ans un quota de 6% de travailleurs handicapés au sein des établissements publics ou privés de plus de vingt salariés. Or les bénéficiaires de cette loi n'étaient que 3,7% dans le secteur privé et 3,4% dans la fonction publique, pour l'année 1990 (J.F. Ravaud et E. Hauet 1992). La dynamique d'emploi escomptée par la loi ne semble guère s'être mise en place. La demande de protection sociale pose un véritable problème à la politique de l'emploi. Il ne suffit pas d'assurer un revenu minimum en cas de perte d'emploi, il faut en plus fournir une activité aux individus qui expriment cette demande. Le pessimisme des conclusions d'études sur l'accueil de publics exclus et/ou handicapés dans les entreprises indique la faiblesse du pouvoir d'intervention de l'Etat dans le champ économique. Mais le degré d'exclusion, même avec l'aide étatique, à l'entrée des entreprises à vocation sociale, montrent également la faible capacité de l'Etat à modifier les données économiques par une intervention dans le champ social.

CONCLUSION

L'entreprise à vocation sociale se finance par trois voies, le marché, les dons et les subventions. Si seuls les revenus obtenus sur le marché servaient à assurer l'insertion, alors une sélection à l'entrée éliminerait de cette insertion les plus défavorisés. Mais d'autres sources de financement viennent compléter cette première. En fait, les revenus obtenus par la commercialisation des biens couvrent le coût de production C_b , le coût social C_b étant couvert par les dons et les subventions.

Les individus émettent des dons car l'exclusion est une externalité pour eux. En d'autres termes, les fonctions d'utilité individuelles sont interdépendantes. Les transferts sont effectués soit sous forme monétaire, soit en nature. Si l'individu inséré qui transfère a une préférence quant à l'utilisation du don, alors ce dernier se fera généralement en nature, à moins qu'il ait une garantie sur l'utilisation. Ainsi, s'il préfère que son transfert serve à l'insertion des exclus plutôt qu'aux dépenses de loisir de ces derniers, il lui faut un moyen de contrôler l'utilisation effective du don. L'entreprise à vocation sociale fournit ce moyen. La personne qui transfère connaîtra l'utilisation du don. Cependant, si plusieurs personnes insérées agissent dans le sens de l'amélioration du bien-être des exclus, certains peuvent être tentés d'adopter un comportement de passager clandestin. En effet, l'amélioration du bien-être procurée par une personne est rendue immédiatement valable pour toute autre personne. Dans ce cas, on ne voit pas pourquoi l'individu agirait, sauf s'il est incité à révéler ses préférences exactes. L'entreprise à vocation sociale tout en assurant l'information sur l'utilisation du transfert, procure une procédure de révélation des préférences. La première procédure de révélation des préférences se porte sur les dépenses d'information et de publicité réalisées par l'entreprise à vocation sociale. Les donateurs contribuent à l'entreprise qui correspond le mieux à leur préférence en matière de qualité de l'insertion. Une seconde procédure se trouve dans le bien commercialisé par l'entreprise. Les donateurs peuvent exprimer par ce biais, leur préférence pour que l'exclu

exerce une activité, notamment en achetant le bien commercialisé à un prix supérieur au prix de marché. Ces deux procédures permettent aux individus bienveillants paternalistes de transférer sous forme monétaire.

Pourtant, malgré ces procédures, la provision de l'insertion peut être insuffisante pour réduire de façon substantielle la sélection à l'entrée. Dans ce cas, l'intervention de l'Etat vient compléter les ressources financières de l'entreprise à vocation sociale. Ces subventions sont justifiées d'un point de vue théorique pour satisfaire les normes de justice sociale et d'équité. Néanmoins la capacité à réaliser cet objectif de justice est faible. En effet, un premier élément qui vient semer le doute est l'effet de substitution entre les sources de financement. Or, il a été montré que les dons et les revenus obtenus sur le marché n'étaient pas incompatibles. Au contraire, le bien commercialisé peut même servir à révéler les préférences et est de ce fait associé au don. En ce qui concerne l'effet d'éviction des transferts volontaires par les transferts publics, celui-ci n'est que partiel. Les subventions peuvent de ce fait assurer une justice sociale plus grande.

Mais des éléments décisifs dans la capacité de l'Etat à réaliser la justice sociale, par des transferts vers les entreprises à vocation sociale, sont les exigences de qualité de l'insertion et d'efficacité sociale optimale. Ces contraintes supposent un public accueilli assez homogène. Par conséquent, différentes catégories d'entreprises existeront par rapport à la capacité productive des exclus. Certaines auront un public assez productif avec un coût social β faible et un coût de production b couverts par les ressources obtenues sur le marché. D'autres auront un public très défavorisé associé à un coût social β élevé. Les premières seront plus proches de l'emploi dans une entreprise classique que les dernières. De ce fait, une échelle des entreprises à vocation sociale existe par rapport aux capacités productives des bénéficiaires. Or, pour ceux placés tout en bas, il est fort probable qu'ils auront à franchir plusieurs étapes avant d'envisager une sortie positive vers l'emploi. Dans ce cas, si des entrées se font à tous les niveaux, la sélection à l'entrée qui devient de plus en plus ferme avec la montée dans les échelons induira un "écrémage" des personnes les plus

défavorisées. Celles-ci se trouveront exclues. Les entreprises à vocation sociale constituent une présélection pour les employeurs. Par conséquent, même si les subventions de l'Etat se concentrent sur les entreprises à vocation sociale accueillant les plus démunis, la sélection de plus en plus sévère qui s'effectue à chaque étape risque de laisser de côté une partie de la population. Le rôle de l'Etat comme intervenant pour assurer la justice sociale, ne permet pas de la réaliser effectivement dans les relations avec l'entreprise à vocation sociale.

CONCLUSION

L'exclusion du marché du travail se caractérise par trois éléments qui reflètent un déséquilibre dans les stocks de droits individuels :

.Le volume de chômage provoque de l'exclusion. Celle-ci est donc liée au déséquilibre macroéconomique entre offres et demandes d'emploi. Mais plus encore, les emplois disponibles ne sont pas répartis entre les individus de sorte que chacun y ait un accès minimum. Au contraire, certains seront employés à plein temps et d'autres seront totalement au chômage. Cette répartition provient des comportements des employeurs et des salariés en place dans l'entreprise.

.Les exclus ont une faible employabilité relative, autrement dit, une faible capacité à convertir le droit formel au travail en liberté réelle de travailler, par le biais du marché du travail. Cette faible employabilité est liée aux caractéristiques des exclus (âge, qualification, santé, etc).

.Enfin, la période de chômage que subissent les personnes exclues tend à se prolonger au-delà d'une année. Or, plus cette période se prolonge, plus se fait sentir non seulement une dégradation de la capacité productive des individus, mais également une détérioration des conditions matérielles, psychologiques et morales, de vie. Ainsi, les exclus connaissent, par le phénomène de prolongation de la période de chômage, un processus d'enclavement dans l'exclusion.

Le stock de droits réels dont dispose l'individu dépend donc à la fois des comportements de rationnement effectués par les autres individus, et de sa propre capacité à les faire valoir sur le marché. Mais il peut également obtenir une partie de ses droits en formulant une demande de protection auprès de l'Etat. Ainsi, les revenus du travail ont des substituts dans l'allocation chômage ou le revenu minimum d'insertion pour éviter à l'individu de tomber dans un dénuement total. Ces éléments du système de protection sociale fournissent à l'individu un droit à l'existence physique. Cependant, si l'individu est social, il ne se contente pas d'un droit à l'existence physique, mais essaie d'intégrer à son stock de droits, le droit réel à l'existence sociale. Or, celle-ci passe par l'activité et la participation à

la production de la communauté, autrement dit, par le droit au travail. En effet, l'individu est social, il est en relation avec autrui, et ces relations s'établissent sur des normes individuelles ou collectives. L'activité est une norme morale pour l'individu exclu. Autrement dit, l'exclusion ne signifie pas uniquement une perte de revenu, mais également une déchéance morale. L'Etat fournit des ressources de substitution au revenu du travail, mais elles ne suffiront pas à satisfaire les préférences des individus exclus. Pour ces derniers, l'activité est aussi un argument de leur fonction d'utilité. Dans ce cas, ils expriment une demande d'activité en complément du revenu. Evidemment, cette demande ne peut se comprendre que si l'individu est social et qu'il cherche à satisfaire, dans ses relations avec autrui, ses normes morales.

Ni le marché, ni les politiques gouvernementales, ne satisfont sa demande. De ce fait, des agences de protection sociale se sont créées. Il s'agit des entreprises à vocation sociale. A leur tête se trouve un entrepreneur social altruiste qui maximise sa fonction d'utilité en maximisant le bien-être des personnes exclues. Pour ce faire, il développe deux objectifs, l'accueil des personnes exclues sur un poste de travail, et l'amélioration de leur employabilité pour leur permettre d'obtenir un emploi dans une autre entreprise. Ce dernier passe essentiellement par l'acquisition d'un savoir-être, autrement dit d'une qualification sociale. La situation de travail constitue la base de l'accueil des personnes exclues et en même temps permet d'améliorer leur employabilité. De ce fait, on peut parler d'insertion par l'économique. L'entreprise à vocation sociale peut alors être définie comme une entreprise d'hétéro-insertion par l'économique. Il s'agit d'une entreprise d'hétéro-insertion car le cadre et l'organisation sont définis par l'entrepreneur pour les bénéficiaires.

Les deux objectifs de l'entreprise à vocation sociale, accueillir des personnes exclues sur un poste de travail et améliorer leur employabilité, correspondent à deux concepts d'analyse, la taille optimale et l'efficacité sociale.

L'existence d'une taille optimale permet de définir l'insertion comme un bien collectif mixte. Autrement dit, pour un niveau de qualité décidé par l'entrepreneur, l'entreprise ne pourra accueillir qu'un certain nombre d'individus. La taille optimale se définit comme la taille pour laquelle il est impossible d'accueillir un autre bénéficiaire sans en même temps réduire la qualité de l'insertion pour au moins un autre. A cette taille le revenu marginal procuré par un individu est égal au coût marginal du maintien de la qualité. Par conséquent, la taille optimale dépend des recettes et des coûts. Les recettes sont de trois sortes, les produits commercialisés grâce à l'activité des bénéficiaires, les dons et les subventions que l'entreprise peut obtenir pour l'insertion des personnes défavorisées. Les coûts sont de deux sortes, le coût de production du produit commercialisé par l'entreprise et le coût social d'accompagnement des bénéficiaires. Si les seuls revenus dont dispose l'entreprise, pour l'insertion des exclus, sont les revenus tirés de la commercialisation de la production effectuée par ces exclus, alors l'entrepreneur mettra en place une sélection à l'entrée. Celle-ci lui permet d'équilibrer les recettes et les dépenses. De ce fait, pour assurer un niveau minimal de qualité de l'insertion souhaitée par l'entrepreneur, l'accueil concernera des personnes assez productives et laissera de côté les plus défavorisés parmi les exclus.

L'efficacité sociale est liée à la qualité de l'insertion. Elle correspond au taux de placement dans l'emploi à la sortie de l'entreprise à vocation sociale. Elle dépend de deux variables, l'accompagnement social et la dynamique de groupe. L'accompagnement social détermine l'aide individualisée dont peuvent bénéficier les personnes accueillies, tant du point de vue de l'encadrement dans le travail que de celui de la résolution de difficultés sociales qui entravent l'insertion de l'individu. La dynamique de groupe constitue le moyen d'acquisition de normes de productivité, de comportement dans un groupe de travail. L'efficacité sociale est liée à la taille optimale par ces deux déterminants de la qualité de l'insertion. Elle y est liée par l'accompagnement social parce que celui-ci est intégré à la fonction de coût social. Elle y est liée par la dynamique de groupe puisqu'au-delà d'un certain nombre de personnes accueillies l'efficacité

procurée par la dynamique de groupe tend à diminuer. Par conséquent, l'efficacité sociale optimale est atteinte, avec la taille optimale, au point où l'efficacité de la dynamique de groupe est maximale et où le niveau de l'accompagnement social correspond au niveau désiré par l'entrepreneur. La liaison entre efficacité sociale et taille optimale renforce la sélection à l'entrée des bénéficiaires en fonction des revenus dont dispose l'entreprise à vocation sociale. Si les seuls revenus qu'elle peut obtenir sont les recettes des produits commercialisés, alors la sélection se fera au détriment des plus défavorisés parmi les exclus, autrement dit les moins productifs. Dans ce cas, l'entreprise à vocation sociale est une entreprise optimale d'insertion et d'exclusion, mais avec une exclusion qui se focalise sur les plus démunis. Si le temps de séjour des individus accueillis, dans l'entreprise, est restreint, alors les entreprises à vocation sociale forment un dispositif qui assure simplement l'égalité des chances, par le biais de l'amélioration de l'employabilité.

Cependant, aux revenus obtenus par le marché s'ajoutent les dons et subventions. L'entreprise à vocation sociale peut recevoir des dons des personnes insérées. En effet, pour ces dernières, l'exclusion peut être une externalité, autrement dit, le bien-être de l'individu exclu est un argument de leur fonction d'utilité. Néanmoins, si l'externalité est présente dans plusieurs fonctions d'utilité, un comportement de passager clandestin peut apparaître, en raison du fait que la contribution d'un individu au bien-être d'une personne exclue est immédiatement rendue valable pour les autres individus insérés qui sont potentiellement des contribuables. Dès lors, personne n'a intérêt à agir sauf si une procédure de révélation des préférences incite à le faire. Or précisément, l'entreprise à vocation sociale permet aux donateurs de révéler leurs préférences.

Si les dons constituent des revenus supplémentaires aux revenus obtenus par le marché, les subventions en forment d'autres. Les subventions peuvent être justifiées pour deux raisons, l'efficacité et la justice. D'abord, si le comportement de passager clandestin tend à se généraliser chez les donateurs, l'optimum ne sera pas atteint et l'Etat par

son intervention permettra d'arriver à celui-ci. Ensuite, l'Etat intervient pour assurer à chacun le respect de ses droits et libertés réelles. Or les dons comme les subventions, fournis aux entreprises à vocation sociale, permettent-ils d'assurer une équité dans les droits individuels? Ou autrement dit, permettent-ils de réduire la sélection à l'entrée de ces entreprises?

Si l'entreprise à vocation sociale reçoit de larges financements par ces deux dernières voies, elle pourra accueillir des individus plus démunis, que dans le cas où ces ressources sont faibles. Néanmoins, la liaison entre taille optimale et efficacité sociale limite le champ d'intervention de ces ressources. En effet, l'efficacité sociale optimale suggère que le public accueilli soit homogène, les mesures d'accompagnement social destinées à des bénéficiaires hétérogènes impliquent la diversité et des coûts supplémentaires. La dynamique de groupe induit également une certaine cohérence de groupe. Par conséquent, des entreprises à vocation sociale accueilleront des personnes très défavorisées, tandis que d'autres auront des bénéficiaires avec de meilleures capacités productives. Elles constitueront donc des degrés différents dans l'insertion. Les plus productifs seront plus proches de l'emploi classique que les plus défavorisés des exclus. Ces derniers, positionnés en bas de l'échelle de l'insertion auront probablement à franchir plusieurs étapes avant d'envisager une sortie positive vers l'emploi. Or, il est probable que certains n'arrivent pas au bout du processus, et ceci d'autant plus que des entrées se font à tous les niveaux et que la sélection devient plus sévère à chacun d'eux. L'ensemble des entreprises à vocation sociale constitue donc un système d'insertion par "écrémage" à chaque niveau, avec une exclusion qui se concentrera sur les plus en difficulté. Le système des entreprises à vocation sociale fournit de ce fait une présélection pour les employeurs.

L'analyse a été construite à partir, d'une formulation théorique de l'entreprise à vocation sociale, et des demandes des individus exclus. Ces derniers ont été considérés comme possédant une moralité qui reflète les

relations entre les personnes. De même, à la tête de l'entreprise à vocation sociale figure un entrepreneur social et altruiste. Il maximise donc sa fonction d'utilité en assurant le maximum de bien-être aux plus défavorisés. Pour ce faire, il définit pour eux un niveau de qualité de l'insertion relié à la taille optimale de l'entreprise et à son efficacité sociale. Ces deux concepts permettent de comprendre qu'une sélection à l'entrée de ces entreprises peut exister. En particulier la taille optimale dépend des sources de financement et induit une limite à l'accueil si les ressources sont principalement obtenues par le marché. En fait, même en présence de dons, donc de révélation des préférences par l'entreprise à vocation sociale, et de subventions, l'exclusion n'est pas enrayerée.

Les principales conclusions que l'on peut tirer de l'analyse sont :

. Même en présence d'altruisme, l'entreprise à vocation sociale conduit à une sélection des individus dont le degré dépend principalement du volume des aides étatiques et des dons disponibles. Autrement dit, l'altruisme ne garantit pas l'insertion des plus défavorisés parmi les exclus. Cette conclusion est à rapprocher d'une l'analyse qui en présence d'égoïsme ou de "bienveillance intéressée", induit des transferts en direction des moins défavorisés des exclus. En effet, pour éviter une montée du crime, un désordre social ou un risque de révolte (L.C. Thurow 1971), les personnes bien loties ont intérêt à faire passer un nombre de pauvres ou d'exclus au-dessus d'un certain niveau de revenu. Dès lors, les transferts seront d'autant plus efficaces qu'ils se feront en direction des moins pauvres ou des moins exclus, laissant de côté les plus défavorisés. De même, plus les donateurs et l'Etat exigeront un taux élevé de placement dans l'emploi à la sortie de l'entreprise à vocation sociale, plus la sélection à l'entrée sera forte.

.De la première conclusion découle que l'entreprise à vocation sociale effectue une présélection pour les employeurs. Ces derniers auront en effet, à niveau de qualification égal, tout intérêt à embaucher les individus sortant du dispositif plutôt que ceux qui n'y sont pas encore passés.

.Si les deux conclusions précédentes représentent l'incapacité de ces entreprises à assurer un rôle de justice et d'équité, l'introduction d'une obligation d'insertion pour obtenir un revenu minimum conduit à une réduction de l'efficacité. Les individus qui ne désirent pas réellement s'insérer, mais ont besoin d'obtenir le revenu minimum d'insertion, entreront dans ces entreprises sans objectif de sortie positive vers l'emploi.

Certaines prolongations peuvent être apportées à cette analyse. Premièrement, l'entreprise à vocation sociale a été posée sur le marché de l'insertion, or les caractéristiques de ce marché n'ont pas été étudiées, par exemple le degré de concurrence pour l'accueil des bénéficiaires. Deuxièmement, l'hypothèse sur le comportement altruiste de l'entrepreneur peut être relâchée. Troisièmement, on peut s'interroger sur la concurrence à laquelle se livrent deux entrepreneurs, un altruiste et un égoïste. En particulier, pour se rapprocher de l'hypothèse initiale de A. et R. Breton, l'entrepreneur égoïste peut être un homme politique. La question devient alors celle de la concurrence ou plus exactement de la sélection entre individus altruistes et individus égoïstes (P.A. Samuelson 1993). Ces trois prolongements de l'analyse peuvent en particulier être liés à la concurrence pour l'obtention des financements. Enfin, d'un point de vue pratique, on peut s'interroger sur les moyens mis en œuvre ou à mettre en œuvre afin de réduire "l'écémage" des individus dans le dispositif d'insertion.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- AFFICHARD J. et FOUCAULD J.B.(1992) (sous la direction de), *Justice sociale et inégalités*, Paris : Esprit
- ARROW. K.J.(1951), *Social choice and individual values*, New-York : Wiley, version remaniée 1963, traduction par tradecom, 1974, choix collectif et préférences individuelles, Paris : Calman-Levy
- ARROW.K.J.(1984), *Social choice and justice*, Collected papers of K.J. Arrow, Vol.1, Oxford : Basil Blackwell
- ARROW K.J.et SCITOVSKY T.(1969), *Readings in welfare economics*, Londres : George Allen and Unwin LTD
- ATKINSON A.B. (1975), *The economics of inequality*, Oxford : Clarendon Press
- ATKINSON A.B. et STIGLITZ J.E.(1980), *Lectures on public economics*, Maidehead. Berkshire : Mc Graw-Hill
- AUERBACH A.J. et FELDSTEIN M.(1987), *Handbook of public economics*, Amsterdam, New York, Oxford, Tokyo : North-Holland
- BALIBAR E.(1992), *Inégalités, fractionnement social, exclusion, nouvelles formes de l'antagonisme de classe?* In Affichard J.et De Foucauld J.B.(1992), op.cit., PP.149-162
- BECKER G.S.(1964), *Human capital, a theoretical and empirical analysis with special reference to education*, New York : National Bureau of Economic Research
- BECKER G.S.(1976), *The economic approach to human behavior*, Chicago : University of Chicago Press
- BENARD J. (1985), *Economie publique*, Paris : Economica
- BIENVENUE J.Y, CARTER L., FAVEREAU O., TEYNIER V. (1992), *Différences entre durée de chômage*, In Bouillaguet P. et Guitton Ch. (1992), op.cit.,PP.181-198
- BLANCHE R.(1955), *L'axiomatique*, Paris : PUF
- BLAUG M.(1982), *La méthodologie économique*, Paris : Economica
- BOLTANSKI L. et THEVENOT L.(1991), *De la justification*, Paris : Gallimard
- BOUILLAGUET P. et GUITTON Ch. (Textes réunis par) (1992), *Le chômage de longue durée, comprendre, agir, évaluer*, Actes du colloque AGIR contre le chômage de longue durée, Paris : Syros-Alternatives
- BOURGEOIS L.(1896), *Solidarité*, Paris : Armand Colin
- BOURSIER F. (1984), *L'économie sociale : mythes et réalités*, Lyon : Chroniques sociales
- BRAMOULLE G. et GIRAN J.P.(1981), *Analyse du déséquilibre*, Paris : Economica
- CACERES B.(1973), *Loisirs et travail du moyen âge à nos jours*, Paris : Seuil
- CAPDEVIELLE J., MEYNAUD H.Y., MOURIAUX R. (1990), *Petits boulots et marché européen : le travail démobilisé*, Paris : Presses de la fondation nationale des sciences politiques
- CASTEL R.(1992), *De l'exclusion comme état à la vulnérabilité comme processus*, In Affichard J.et De Foucauld J.B.(1992), op.cit.,PP.135-148
- CASTEL R. et LAE J.F.(1992), *Le revenu minimum d'insertion, une dette sociale*, Paris : L'Harmattan
- CAZENAIVE Ph. et MORRISSON Ch.(1978), *Justice et redistribution*, Paris :Economica
- CHALLIER M.C., GERARD-VARET L.A.et JOUTARD X.(1992), *Chômage de longue durée et durée du chômage, réflexion autour d'une étude des trajectoires et mobilités vis-à-vis du marché du travail*, In Bouillaguet P.et Guitton Ch.(1992), op.cit.,PP.169-180
- COMMISSION NATIONALE D'EVALUATION DU RMI (1992), *Le RMI à l'épreuve des faits*, Paris : Syros-Alternatives
- CORNES R. et SANDLER T.(1986), *The theory of externalities, public goods, and club goods*, Cambridge : Cambridge University Press
- COTTA A.(1987), *L'homme au travail*, Paris : Fayard
- CREEDY J. et DISNEY R. (1985), *Social insurance in transition*, Oxford : Clarendon Press
- DE FOUCAULD J.B.(1989), *Rapport sur l'amélioration de la vie quotidienne des demandeurs d'emploi*, Paris : La Documentation Française
- DEMAZIERE D.(1992a), *Le chômage en crise ?*, Lille : Presses Universitaires de Lille
- DEMAZIERE D.(1992b), *Trajectoires passées et identités des chômeurs de longue durée*, In Bouillaguet P. et Guitton Ch. 1992, op.cit.,PP.327-333
- DOERINGER P.B., PIORE M.J. (1971), *Internal labor markets and manpower analysis*, Lexington Mass. : Heath Lexington Books
- DUMONT L.(1977), *Homo aequalis, Génése et épanouissement de l'idéologie économique*, Paris : Gallimard

- DUPUY J.P.(1993), *Le sacrifice et l'envie, le libéralisme aux prises avec la justice sociale*, Paris : Calmann-Lévy
- EME B. et LAVILLE J.L.(1988), *Les petits boulots en question*, Paris : Syros
- EUZEBY Ch. (1991), *Le revenu minimum garanti*, Paris : La Découverte
- FELDSTEIN M.(1980), *A contribution to the theory of tax expenditures : the case of charitable giving*, In Aaron H.J. et Boskin M.(eds), *The economics of taxation*, Washington D.C. : Brookings Institution, PP.99-122
- FRIEDMAN M.(1957), *A theory of the consumption function*, New York : Princeton University
- FRIEDMAN M. (1962), *Capitalism and freedom*, Chicago : University of Chicago press, traduction française par A.M. Charno(1971), Paris : Robert Laffont
- GADREY J. et DELAUNAY J.C.(1987), *Les enjeux de la société de services*, Paris : Presses de la fondation nationale des sciences politiques
- GAUVIN A. et TRESMONTANT R. (1992), *Chômage de longue durée, chômeurs de longue durée : état des lieux*, In Bouillaguet P. et Guitton Ch. (1992), op.cit., PP.143-156
- GAZIER B. (1991), *Economie du travail et de l'emploi*, Paris : Dalloz
- GEREMEK B.(1987), *La potence ou la pitié, l'europe et les pauvres du moyen-âge à nos jours*, Paris : Gallimard
- GREFFE X. (1978), *L'impôt des pauvres : nouvelle stratégie de la politique sociale*, Paris : Dunod
- GREFFE X.(1990), *Nouvelles demandes, nouveaux emplois*, Rapport pour le commissariat général au plan, Paris : La découverte
- GUITTON Ch. (1992), *Chômages, indemnisation, insertion : la nouvelle géométrie de la protection sociale*, In Bouillaguet P. et Guitton Ch. (1992), op.cit., PP.431-446
- HARSANYI J.C.(1982), *Morality and the theory of rational behavior*, In Sen A. et Williams B.(1982), op.cit., PP.39-62
- HERPIN N. (1992), *Les conséquences du chômage sur la consommation*, In Bouillaguet P et Guitton Ch. (1992), op.cit., PP.301-312
- HIRSCHMAN A.O. (1970), *Exit, voice and loyalty*, Cambridge : Harvard University Press
- HOFFE O.(1988), *L'Etat et la justice*, Paris : Vrin
- JEVONS S.W.(1871), *La théorie de l'économie politique*, traduction française (1909) Paris : Giard et Brière
- KALINOWSKI G.(1972a), *La logique des normes*, Paris : PUF
- KALINOWSKI G.(1972b), *Etudes de logique déontique*, Paris : Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence
- KOLM S.Ch.(1972), *Justice et équité*, Paris : CNRS
- LAFORE R. (1992), *La pauvreté saisie par le droit*, in Castel R. et Lae J.F. (1992), PP.67-92, le revenu minimum d'insertion, une dette sociale, Paris : l'Harmattan
- LAST (1985), (sous la responsabilité de F.Stankiewicz), *Revenus, Niveau de vie et devenir des chômeurs de longue durée*, Lille : LAST-Université de Lille
- LAURENT A.(1991), *Solidaire, si je le veux*, Paris : Les belles lettres
- LEDRUT R.(1966), *Sociologie du chômage*, Paris : PUF
- LENOIR R.(1974), *Les exclus*, Paris : Seuil
- LENER A.P.(1944), *The economics of control*, New York : MacMillan
- LEVESQUE B., JOYAL A., CHOUINARD O. (1989), *L'autre économie : une économie alternative*, Québec : PUQ
- LEWIN K.(1959), *Psychologie dynamique : les relations humaines*, Paris : PUF
- LINDAHL E.(1919), *Just taxation-A positive solution*, In Musgrave R.A. et Peacock A.T.(1958), op. cit., PP.168-176
- LINDBECK A. et SNOWER D.(1984), *Involuntary unemployment as an insider-outsider dilemma*, In Berkerman W.(éd.), PP.97-125, Wage rigidity and unemployment, Londres: Duckworth
- LITTLE L.M.D.(1957), *A critique of welfare economics*, Oxford : Oxford University Press, 1^{ère} édition 1950
- MAHIEU F.R.(1988), *Logique déductive et théorie économique*, Paris : L'Harmattan
- MALINVAUD E.(1977), *Leçons de théorie microéconomique*, Paris : Dunod
- MARSHALL A. (1906), *principe d'économie politique*, Paris : Giard et Brière
- MARSDEN D. (1989), *Marchés du travail, limites sociales des nouvelles théories*, Paris : Economica

- MICHON F.(1975), *Chômeurs et chômage*, Paris : PUF
- MILL J.S.(1871), *Utilitarianism*, traduction française 1988, Paris : Flammarion
- MORLAT G. et BESSIERE F.(1971), *Vingt cinq ans d'économie électrique*, Paris : Dunod
- MOSSE E.(1983), *Les riches et les pauvres*, Paris : Seuil
- MUELLER D.C.(1980), *Public choice*, Cambridge : Cambridge University Press, traduction par Ph. De Lavergne, 1982, Analyse des décisions publiques, Paris : Economica
- MUSGRAVE R.A. (1959), *The theory of public finance*, New York, Toronto, Londres :Mc Graw-Hill
- MUSGRAVE R.A. (1968), *L'offre des biens collectifs*, In Actes du colloque de Biarritz, CNRS (1968), PP.81-108, Economie publique, Paris : CNRS
- MUSGRAVE R.A. et P. (1973), *Public finance in theory and practice*, New York : Mc Graw-Hill
- MUSGRAVE R.A.et PEACOCK A.T.(1958), *Classics in the theory of public finance*, Londres, New York : MacMillan
- NOZICK R.(1974), *Anarchy, state and utopia*, New-York : Basic Books, traduction par E.D'auzac de Lamartine et P.E Dautat, 1988, Anarchie, Etat et utopie, Paris : PUF
- OLSON M.(1966), *The logic of collective action, public goods and the theory of groups*, Cambridge Mass. : Harvard University Press
- PARETO V.(1909), *Manuel d'économie politique*, Paris : Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence
- PARETO V. (1916), *Traité de sociologie générale*, Genève : Droz
- PASSARIS S. (1989), *Un espace d'économie plurielle : le secteur associatif en france*, in Levesque B., Joyal A. et Chouinard O. (1989), PP.139-154
- PAUGAM S. (1991), *La disqualification sociale : essai sur la nouvelle pauvreté*, Paris : PUF
- PHELPS E.S.(1973), *Economic justice*, Harmondsworth : Penguin
- PIGOU A.C.(1932), *The economics of welfare*, London : MacMillan
- PLASSARD J.M.(1987), *Discrimination sur le marché du travail et information imparfaite*, Paris : CNRS
- POLANYI K.(1944), *The great transformation*, traduction française 1983, Paris : Gallimard
- RAWLS J. (1967), *Distributive justice*, In P.Laslett et W.G. Runciman (éds.),PP.58-82, Philosophy, politics and society, Basil Blackwell, repris dans Phelps E.S.(1973), op.cit., PP.319-362
- RAWLS J. (1971), *A theory of justice*, Cambridge Mass. : Harvard University Press, Traduction française par C. Audard 1987, Paris : Seuil
- RAWLS J.(1978), *The basic structure as subject*, In Values and morals, Goldman A.I. et Kim J.(éd.), PP.47-61, Dordrecht : Reidel
- RAWLS J. (1982), *Social unity and primary goods*, In Sen A. et Williams B. (1982), op.cit., PP.159-185,
- RAWLS J.(1987), *Basic liberties and their priority*, In S.M.Mc Murrin, Liberty, Equality and Law, Cambridge : Cambridge University Press, version abrégée repris dans Rawls J.(1993), PP.155-202
- RAWLS J.(1990), *Justice as fairness, A restatement*, Mimeo, Cambridge : Havard University
- RAWLS J.(1993), *Justice et démocratie*, Paris : Seuil
- ROTHBARD M.(1982), *The Ethics of Liberty*, Atlantic Highlands : Humanities press, traduction française (1991) les belles lettres
- SAINSAULIEU R.(1977), *L'identité au travail*, Paris : Presses de la fondation nationale des sciences politiques
- SALAMON L.M.(1987), *Parterns in public service : the scope and theory of government-nonprofit relations*, In Powell W.W.(1987), The nonprofit sector, PP.99-117, Londres, New Haven : Yale University Press
- SAMUELSON P.A.(1947), *Foundations of economic analysis*, Cambridge : Harvard University Press
- SAUVAGE P.(1988), *Insertion des jeunes et modernisation*, Paris : Economica CPE
- SCHEUER M. (1992), *Chômage de longue durée : le cas de l'Allemagne*, In Bouillaguet P. et Guillon Ch. (1992), op.cit., PP.213-226
- SCHNAPPER D.(1981), *L'épreuve du chômage*, Paris : Gallimard
- SCHWARTZ B. (1981), *L'insertion professionnelle et sociale des jeunes*, Rapport au premier ministre, Paris : La documentation française
- SCITOVSKY T.(1952), *Welfare and competition*, Londres : George Allen and Unwin LTD

- SEN A.K.(1970), *Collective choice and social welfare*, Amsterdam, New York, Oxford : Elsevier Science Publishers
- SEN A.K. (1981), *Poverty and famines, an essay on entitlement and deprivation*, Oxford : Clarendon Press
- SEN A.K. et WILLIAMS B.(1982), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge, Londres, New York, New Rochelle, Melbourne, Sidney : Cambridge University Press, Paris : Editions de la Maison des Sciences de l'Homme
- SEN A.K.(1986), *Social Choice theory*, In Arrow K.J.et Intriligator M.D., Handbook of mathematical economics, PP.1073-1181, Vol.3 Elsevier North-Holland
- SEN A.K. (1987), *The standard of living*, Cambridge : Cambridge University Press
- SEN A.K. (1989), *The territory of justice*, Discussion paper n°1425, Janvier, Cambridge Mass. : Harvard Institute of Economic Research
- SIDGWICK H.(1907), *The method of ethics*, Londres : Mac millan, The reasonableness of utilitarianism, extrait de the method of ethics In Phelps E.S.(1973), PP.222-244
- SMITH A.(1860), *Théorie des sentiments moraux, ou essai analytique sur les principes des jugements que portent naturellement les hommes*, Paris : Guillaumin et C^{ie} Libraires
- STANKIEWICZ F. (1984), *Economie du chômage et de l'emploi*, Paris : Cujas
- STANKIEWICZ F.(1988), *Développement des exclusions du marché du travail et segmentation du chômage : les problèmes liés à la croissance du chômage de longue durée*, In Structures du marché du travail et politiques d'emploi, Ministère du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle, PP.279-293, Paris : Syros-Alternatives
- STOLERU L.(1974), *Vaincre la pauvreté dans les pays riches*, Paris : Flammarion
- TANGUY L. (1986), (sous la direction de), *L'introuvable relation formation-emploi, un état des recherches en france*, Paris : La documentation française
- THELOT C. (1988), *La sortie du chômage*, In Mélanges économiques, Essais en l'honneur de E. Malinvaud, PP.862-893, Paris : Economica
- THOMPSON E.A.(1966), *A pareto optimal group decision process*, In G.Tullock (éd.), PP.133-140, Papers on non-market decision making, Charlottesville : University of Virginia
- TIANO A. (1988), *Economie du travail*, Paris : PUF
- TOURAINÉ A.(1992), *Inégalités de la société industrielle, exclusion du marché*, In Affichard J. et De Foucault J.B.(1992), PP.163-174
- TOWNSEND P.(1979), *Poverty in the United Kingdom*, Londres : Pelican Books
- VANEECLOO N.(1982), *Théorie de la transformation de la main d'œuvre*, Paris : Economica
- VAN PARIJS Ph. (1991a), *Qu'est-ce qu'une société juste ?*, Introduction à la pratique de la philosophie politique, Paris : Seuil
- VAN PARIJS Ph.(1991c), *Inéluctable, liberté*, In Chaumont J.M. et Van Parijs Ph.(1991), Les limites de l'inéluctable, penser la liberté au seuil du troisième millénaire, Bruxelles : De Boeck Université, PP.125-152
- VON WRIGHT G.H.(1963), *Norm and Action*, Londres : Routledge and Kegan Paul Ltd
- WAGNER A.(1883), *Finanzwissenschaft*, Partie I, traduction anglaise, the nature of the fiscal economy, dans Musgrave R.A et Peacock A.T.(1958), op. cit., PP.1-15
- WALRAS L.(1896), *Etudes d'économie sociale*, Lausanne : Librairie de l'Université de Lausanne
- WALRAS L.(1925) 4^eédition, *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Paris : Pichon R. et Durand-Auzias, 1^{ère} édition 1874
- WUHL S. (1991), *Du chômage à l'exclusion?, L'état des politiques? l'apport des expériences*, Paris : Syros-Alternatives
- WEISBROD B.A. (1978), *Conceptual perspective on the public interest*, in Weisbrod B.A., Handler R J. et Komesar N., public interest law, Berkeley : University of California Press
- WEISBROD B.A.(1988), *The non profit economy*, Cambridge Mass. : Harvard University Press
- WICKSELL K.(1896), *A new principle of just taxation*, In Musgrave R.A et Peacock A.T.(1958), op. cit., PP.72-118
- WOLFELSPERGER A.(1969), *Les biens collectifs*, Paris : PUF

ARTICLES

- ABREU D. et RUBINSTEIN A.(1988), *The structure of Nash equilibrium in repeated games with finite automata*, Econometrica, Vol.56, n°6, Novembre, PP.1259-1281
- AFSA C. (1992), *Le revenu minimum d'insertion : une prestation d'accompagnement ?*, Economie et Statistique, n°252, mars, PP.43-50
- AKERLOF G.A.(1970), *The market for lemons : Qualitative uncertainty and the market mechanism*, Quarterly journal of Economics, Vol.84, Août, n°3, PP.488-500
- AKERLOF G.A.(1982), *Labor contracts as partial gift exchange*, Quarterly Journal of Economics, Vol.97, n°4, Novembre, PP.543-569
- AKERLOF G.A.(1984), *Gift exchange and efficiency-wage theory : four views*, American Economic Review, Vol.74, n°2, papers and proceedings, Mai, PP.79-83
- ALCHIAN A.et DEMSETZ H.(1972), *production, information costs, and economic organization*, American Economic Review, Vol.62, décembre, PP.777-795
- ALLAIN D. (1991), *Des contrats d'insertion du RMI à dominante professionnelle*, Informations Rapides, n°6, septembre, Ministère des affaires sociales et de l'intégration
- ANDREONI J.(1988), *Giving with impur : Applications to charity and Ricardian Equivalence*, Journal of Political Economy, Vol.97, n°6, PP.1447-1458
- ARROW K.J.(1963), *Uncertainty and the welfare economics of medical care*, American Economic Review, Vol.53, n°5, décembre, PP.941-973
- ARROW K.J.(1973a), *Rawls's principle of just saving*, Swedish Journal of Economics, Vol.75, PP.323-335, repris dans Arrow K.J.(1984), PP.133-146
- ARROW K.J.(1973b), *Some ordinalist-utilitarian notes on Rawls's theory of justice*, Journal of Philosophy, Vol.70, PP.245-263, repris dans Arrow K.J.(1984), op.cit., PP.96-114
- ATKINSON A.B. et MICKLEWRIGHT J.(1991), *Unemployment compensation and labor market transitions : a critical review*, Journal of Economic Literature, Vol.29, n°4, Décembre, PP.1679-1727
- AUCOUTURIER A.L.(1993), *Contribution à la mesure de l'efficacité de la politique de l'emploi*, Travail et Emploi, n°55, PP.20-29
- AZARIADIS C.(1975), *Implicit contracts and underemployment equilibria*, Journal of Political Economy, Vol.83, n°6, décembre, PP.1183-1202
- BAILY M.N.(1974), *Wages and employment under uncertain demand*, Review of Economics Studies, Vol.41, n°1, Janvier, PP.37-50
- BARR N.A.et HALL R.E.(1981), *The probability of dependance on public assistance*, Economica, Vol.48, n°190, PP.109-123
- BARRO R.(1974), *Are government bonds net wealth?* Journal of Political Economy, Vol.82, n°6, PP.1095-1117
- BECKER G.S. (1974), *A theory of social interactions*, Journal of Political Economy, Vol.82, n°6, PP.1063-1093
- BELBAHRI A.(1987), *L'insertion par l'économie*, Hommes et Migrations, n°1106, septembre, PP.29-56
- BEN NER A. et VAN HOOMISSEN T.(1991), *Non profit organizations in the mixed economy : a demand and supply analysis*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.519-550
- BENOIT-GUILBOT O.(1990), *La recherche d'emploi : stratégies, qualification scolaire ou professionnelle et qualification sociale*, Sociologie du Travail, n°4, PP.491-506
- BERGLAS E.(1976), *Distribution of tastes and skills and the provision of local public goods*, Journal of Public Economics, Vol.6, n°4, novembre, PP.403-423
- BERGSON A.(1938), *A reformulation of certain aspects of welfare economics*, Quarterly Journal of Economics, Vol.52, PP.310-334, repris dans Arrow K.J. et Scitovsky T.(1969), op. cit., PP.7-25
- BERGSTROM T., BLUME L. et VARIAN H.(1986), *On the private provision of public goods*, Journal of Public Economics, Vol.29, Février, PP.25-49
- BESLEY T. et KANBUR R.(1988), *Food subsidies and poverty alleviation*, Economic Journal, Vol.98, n°2, Septembre, PP.701-719
- BRETON A. et R. (1969), *An economic theory of social movements*, American Economic Review, Papers and Proceedings, Mai, n°2, PP.198-205
- BROWN G.Jr. et JOHNSON M.B.(1969), *Public utility pricing and output under risk*, American Economic Review, Vol.59, n°1, mars, PP.119-128

- BROWN G.Jr. et JOHNSON M.B.(1973), *Welfare-maximizing price and output with stochastic demand : reply*, American Economic Review, Vol.63, n°1, mars, PP.230-233
- BUCHANAN J.M.(1965), *An economic theory of clubs*, Economica, Vol.32, n°125, PP.1-14
- COASE R.H.(1960), *The problem of social cost*, Journal of Law and Economic, Vol.3, octobre, PP.1-44, repris dans Dorfman R.et N.(1975) PP.129-167, Economie de l'environnement, Paris : Calmann-Lévy
- COASE R.H.(1976), *Adam Smith's view of man*, Journal of Law and Economics, Vol.19, octobre, PP.529-546
- CORNES R. et SANDLER T.(1984), *Easy riders, joint production, and public goods*, The Economic Journal, Vol.94, Septembre, PP.580-598
- COTTA A. (1979), *Quelques interrogations sur le concept de travail, d'emploi et de chômage*, Travail et Emploi, n°2, septembre, PP.7-15
- CHAMBERLIN J.(1974), *Provision of collective goods as a function of group size*, American Political Science Review, Vol.62, Tome 1, n°2, Juin, PP.707-715
- CHANG C.F. et TUCKMAN H.P.(1991), *Financial vulnerability and attrition as measures of non profit performance*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.655-672
- CHIPMAN J.S.(1960), *The foundations of utility*, Econometrica, Vol.28, n°2, Avril, PP.193-224
- CLARKE E.H.(1971), *Multipart pricing of public goods*, Public Choice, Fall, Vol.11, PP.17-33
- DALY G. et GIERTZ F.(1972), *Welfare economics and welfare reforms*, American Economic Review, Vol.62, n°1, PP.131-138
- DASGUPTA P.(1974), *On some alternative criteria for justice between generations*, Journal of Public Economics, Vol.3, n°4, PP.405-423
- DELEGATION INTERMINISTERIELLE AU RMI, (1992), Bulletin d'information de la délégation interministérielle au RMI, n°17, mars
- DEMAZIERE D.(1992c), *La négociation des identités des chômeurs de longue durée*, Revue Française de Sociologie, Vol.33, n°3, juillet/septembre, PP.335-363
- D'IRIBARNE Ph.(1990), *Formes nationales de vie en société et chômage des années quatre-vingt*, Sociologie du Travail, n°4, PP.561-573
- DUBAR C. et ENGRAND S.(1986), *La formation en entreprise comme processus de socialisation professionnelle, l'exemple de la production nucléaire à EDF*, Formation-Emploi, n°16, PP.37-47
- DUPOIT J.(1844), *De la mesure de l'utilité des travaux publics*, Annales des Ponts et Chaussées, n°8, 2^e série, repris dans Arrow K.J. et Scitovsky T.(1969), op. cit., PP.255-283
- DWORKIN R.(1981), *What is equality? Part 2 : Equality of resources*, Philosophy and Public Affairs, Vol.10, PP.283-345
- ENCARNACION Jr.J.(1964), *Constraints and the firm's utility function*, Review of Economics Studies, Vol.31, n°86, PP.113-120
- FELDMAN A. et KIRMAN A.(1974), *Fairness and envy*, American Economic Review, Vol.64, n°6, PP.995-1005
- FLORENS J.P. et FOUGERE D.(1989), *non causality in continuous time : application to counting processes*, Cahier GREMAQ, n°8912, Université des sciences sociales de toulouse I
- FLORENS J.P., FOUGERE D., WERQUIN P. (1990), *Durées de chômage et transition sur le marché du travail*, Sociologie du Travail, n°4, PP.439-468
- FOUDI R.(1988), *Dualisme et chômage de longue durée*, Journées IFRESI, Janvier 1989, Lille : Ronéo
- FOUDI R. et STANKIEWICZ F.(1988), *La lutte contre le chômage de longue durée ou l'émergence d'une politique autonome*, Problèmes Economiques, n°2058, PP.7-12
- FRAGONARD B. (1989), *Le revenu minimum d'insertion : une grande ambition*, Droit Social, n°7/8, Juillet/Août, PP.573-588
- FRIEDMAN M.(1968), *The role of monetary policy*, American Economic Review, Vol.58, n°1, PP.1-17
- GALLAND O., GAUDIN J., VRAIN Ph.(1984), *Contrats de solidarité de préretraite et stratégies d'entreprises*, Travail et Emploi, n°22, Décembre, PP.7-20
- GATEAU G. (1991), *Les chômeurs de longue durée*, Alternatives économiques, mars, repris dans Problèmes Economiques, n°2228, juin, PP.4-7

- GAZIER B.(1990), *L'employabilité : brève radiographie d'un concept en mutation*, Sociologie du Travail, n°4, PP.575-584
- GAZIER B. et SILVERA (1992), *Les réactions des entreprises face aux mesures de politique de l'emploi*, Revue de l'Economie Sociale, n°27-28, Tome 1, PP.177-192
- GELOT D. et MICHEL B. (1991), *Que deviennent les chômeurs de longue durée?*, Travail et Emploi, n°50, PP.79-83
- GEORGESCU-ROEGEN N.(1954), *Choice, Expectations and Measurability*, The Quarterly Journal of Economics, Vol.68, n°4, Novembre, PP.503-534
- GOLDFARB R.S.(1970), *Pareto optimal redistribution : comment*, American Economic Review, Vol.60, Tome 2, n°5, PP.994-996
- GORZ A. (1986), *Qui ne travaille pas mangera quand même*, Futuribles, n°101, Juillet/Août, PP.56-74
- GROVES T.(1973), *Incentives in teams*, Econometrica, Vol.41, Juillet, PP.617-631
- GUI B. (1987), *Productive private non profit organization : a conceptual framework*, Annals of Public and Cooperative Economics, vol.58, n°4, octobre-décembre, PP.415-434
- GUI B.(1991), *The economic rationale of the third sector*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.551-572
- GUTTON J.P.(1991), *Enfermement et charité dans la France de l'Ancien Régime*, Histoire, Economie et Société, n°3, PP.353-358
- HARSANYI J.C.(1955), *Cardinal welfare, individualistic ethics and interpersonal comparison of utility*, Journal of Political Economy, Vol.63, PP.309-321, repris dans E.S.Phelps (1973), PP.46-60
- HARSANYI J.C.(1975), *Can the maximin principle serve as a basis for morality? a critique of John Rawls's theory*, American Political Science Review, Vol.69, n°2, juin, PP.594-606
- HART H.L.A.(1973), *Rawls on liberty and its priority*, University of Chicago Law Review, Vol.40, PP.534-555
- HAUSMAN D.M. et McPHERSON M.S.(1993), *Taking ethics seriously : Economics and contemporary moral philosophy*, Journal of Economic Literature, Vol.31, n°2, PP.671-731
- HIRSCHMAN A.O. (1984), *Against parsimony : three easy ways of complicating some categories of economic discourse*, American Economic Review, Vol.74, Papers and Proceedings, PP.89-95
- HOCHMAN H.M. et RODGERS J.D.(1969), *Pareto optimal redistribution*, American Economic Review, Vol.59, Tome 2, n°, PP.542-557
- HOCHMAN H.M. et RODGERS J.D.(1970), *Pareto optimal redistribution : reply*, American Economic Review, Vol.60, Tome 2, n°5, PP.997-1002
- HOLTMANN A.G.(1983), *A theory of non-profit firms*, Economica, Vol.50, n°200, novembre, PP.439-450
- HOLTMANN A.G. et ULLMANN G.S.(1991), *Transaction costs, uncertainty, and not-for-profit organizations : the case of nursing homes*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.641-654
- HOTELLING H.(1938), *The general welfare in relation to problems of taxation and of railway and utility rates*, Econometrica, Vol.6, PP.242-249, repris dans Arrow K.J. et Scitovsky T.(1969), op. cit., PP.284-308
- HUYGHUES DESPOINTES H. (1990), *A partir du chômage, quels itinéraires, pour quels chômeurs?*, Sociologie du Travail, n°4, PP.411-438
- INSEE (1990), *cibles du chômage et de la précarité*, Economie et Humanisme, n°322, Juillet/septembre, PP.21-22
- JAMES E.(1983), *How nonprofits grow : a model*, Journal of Policy Analysis and Management, n°2, PP.350-366
- KEMP M.C. et NG Y-K.(1976), *On the existence of social welfare functions, social orderings and social decision functions*, Economica, Vol.43, n°169, PP.59-66
- KOLM S.Ch.(1984), *Théorie de la réciprocité et du choix des systèmes économiques*, Revue Economique, Vol.35, n°5, septembre, PP.871-910
- KINGMA B.(1989), *An accurate measurement of the crowd-out effect, income effect and price effect for charitable contributions*, Journal of Political Economy, Vol.97, n°5, PP.1197-1207
- KLEVORICK A.K.(1974), *Discussion*, American Economic Review, Vol.64, Papers and proceeding, n°2, PP.158-161

- LABORDE J.P. (1989), *Le droit au revenu minimum d'insertion dans la loi du 1 décembre 1988*, Droit Social, n°7/8, Juillet/Août, PP.589-597
- LANGE O.(1942), *The foundations of welfare Economics*, Econometrica, Vol.10, PP.215-228, repris dans Arrow K.J. et Scitovsky T.(1969), *Op.cit.*, PP.26-38
- LASFARGUE Y.(1989), *Technologies nouvelles, nouveaux exclus?*, Futuribles, Octobre, n°136, PP.3-13
- LAROQUE M. (1989), *Le revenu minimum d'insertion ; droit révolutionnaire et prestation sociale d'un nouveau type*, Droit Social, n°7/8, Juillet/Août, PP.597-600
- LAVILLE J.L.(1990), *L'insertion par l'économique : évolution d'une problématique*, Economie et Humanisme, n°315, octobre/décembre, PP.18-27
- LAVILLE J.L.(1992), *Pour de nouvelles solidarités en Europe : les services de proximité*, Esprit, n°1, PP.112-129
- LE BAS Ch.et MERCIER Ch.(1984), *Le savoir-faire et l'innovation : une problématique du système industriel*, Formation-Emploi, n°8, Octobre/Décembre, PP.34-43
- LEIBENSTEIN H.(1982), *The prisoners'dilemma in the invisible hand, an analysis of intrafirm productivity*, American Economic Review, Vol.72, n°2, papers and proceedings, Mai, PP.92-97
- LEMICHE S.Q.(1986), *Benevolent preferences and pure public goods*, Journal of Public Economics, Vol.30, PP.129-134
- LE MOUËL J.(1981), *Le chômage des jeunes : des vécus très différents*, Sociologie du Travail, n°2, PP.163-172
- LENORMAND F.et MAGNIER G.(1983), *Le développement des dispositifs de cessation anticipée d'activité : aspects sociaux et conséquences financières*, Travail et Emploi, n°15, Janvier/Mars, PP.47-61
- LIGNEAU Ph. (1989), *Les collectivités locales et le RMI*, Droit Social, n°7/8, Juillet/Août, PP.601-610
- MATHIEU-CABOUAT S. (1989), *Le revenu minimum d'insertion : allocation ou contrat ? Un choix nécessaire*, Droit Social, n°7/8, Juillet/Août, PP.611-619
- Mc CALL J.J (1970), *Economics of information and job search*, Quarterly Journal of Economics, Vol.84, n°1, Février, PP.113-126
- MELTZER A.H. et RICHARD S.F.(1981), *A rational theory of the size of government*, Journal of Political Economy, Vol.89, n°5, PP.914-927
- MEYER P.A. et SHIPLEY J.J.(1970), *Pareto optimal redistribution : comment*, American Economic Review, Vol.60, Tome 2, n°5, PP.988-990
- MINUJIN A.(1991), *New and old poverty in Argentina : the consequences of the crisis*, Colloque du Caire, 48^e session, 9-17 septembre
- MODIGLIANI F.(1961), *Long run implications of alternative fiscal policies and the burden of the national debt*, Economic Journal, Vol.74, Décembre, PP.730-755
- MONGIN O. (1992), *Le contrat social menacé ?*, Esprit, n°6, Juin, PP.5-11
- MOTHE D. (1992), *Le partage du travail est-il une utopie ?*, Esprit, n°6, Juin, PP.35-46
- MUSGRAVE R.A. (1970), *Pareto optimal redistribution : comment*, American Economic Review, Vol.60, Tome 2, n°5, PP.991-993
- MUTH J.F.(1961), *Rational expectations and the theory of price movements*, Econometrica, Vol.29, n°3, PP.315-335
- NAGEL Th.(1973), *Rawls on justice*, The Philosophical Review, Vol.82, avril, PP.220-234
- NELSON Ph.(1970), *Information and consumer behavior*, Journal of Political Economy, Vol.78, PP.311-329
- NELSON Ph.(1974), *Advertising as information*, Journal of Political Economy, Vol.82, n°4, PP.729-754
- NEWHOUSE J.P.(1970), *Toward a theory of nonprofit institutions*, American Economic Review, Vol.60, PP.64-74
- NISKANEN W.J.(1975), *Bureaucrats and politicians*, Journal of Law and Economics, Vol.18, n°3, PP.617-645
- OI W.Y.(1962), *Labor as a quasi-fixed factor*, Journal of Political Economy, Vol.70, n°6, PP.538-555
- OLSEN E.O.(1971), *Some theorems in the theory of efficient transfers*, Journal of Political Economy, Vol.79, n°1, PP.166-176
- OUTIN J.L.(1990), *Trajectoires professionnelles et mobilité de la main d'œuvre : la construction sociale de l'employabilité*, Sociologie du Travail, n°4, PP.469-489

- PARKS R.P.(1976), *An impossibility theorem for fixed preferences : A dictatorial Bergson-Samuelson welfare function*, Review of Economic Studies, Vol.43, n°135, PP.447-450
- PAULY M.V.(1987), *Nonprofit firms in medical markets*, American Economic Review, Vol.77, n°2, Papers and Proceedings, PP.275-262
- PERRET B. (1992), *Les limites de l'insertion par le travail*, Esprit, n°6, juin, PP.23-34
- PHELPS E.S.(1973), *Taxation of wage income for economic justice*, Quarterly Journal of Economics, Vol.87, PP.331-354
- POUBELLE V. (1992), *Près d'un million de personnes sont passées par le dispositif du RMI en trois ans*, Economie et Statistique, n°252, mars, PP.11-20
- RAVAUD J.F. et HAUET E.(1992), *Catégories de main-d'œuvre et travailleurs handicapés*, Communication à la journée d'étude : Processus d'exclusion et dynamiques d'emploi, CLERSE, Lille, Novembre 1992
- RAWLS J.(1974), *Some reasons for the maximin criterion*, American Economic Review, Vol.64, n°2, PP.141-145
- REECE W.S.(1979), *Charitable contributions : new evidence on household behavior*, American Economic Review, Vol.69, n°1, PP.142-151
- ROBERTS R.D.(1984), *A positive model of private charity and public transfers*, Journal of Political Economy, Vol.92, Tome 1, n°1, février, PP.136-148
- ROBERTS R.D.(1987), *Financing public goods*, Journal of Political Economy, Vol.95, n°2, PP.420-437
- ROSE-ACKERMAN S.(1982), *Charitable giving and excessive fundraising*, The Quarterly Journal of Economics, Vol.97, n°2, Mai, PP.193-212
- ROSE-ACKERMAN S.(1987), *Ideals versus dollars : donors, charity managers, and government grants*, Journal of Political Economy, Vol.95, n°4, PP.810-823
- RUEFF J. (1931), *L'assurance chômage, cause du chômage permanent*, Revue d'Economie Politique, Mars/Avril 1931, repris dans Revue d'économie politique n°6, décembre 1987, PP.813-853
- SALAI S. (1980), *Le chômage : un phénomène de file d'attente*, Economie et Statistique, n°123, juillet, PP.67-78
- SALOP S.C.(1979), *A model of the natural rate of unemployment*, American Economic Review, Vol.69, n°1, PP.117-125
- SAMUELSON P.A. (1954), *The pure theory of public expenditure*, The Review of Economics and Statistics, Vol.36, n°4, PP.387-389
- SAMUELSON P.A.(1958), *An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money*, Journal of Political Economy, Vol.66, n°6, PP.467-482
- SAMUELSON P.A.(1993), *Altruism as a problem involving group versus individual selection in economics and biology*, American Economic Review, Vol.83, n°2, Papers and Proceedings, PP.143-148
- SANDLER T. et TSCHIRHART J.T.(1980), *The economic theory of clubs : A evaluative survey*, Journal of Economic Literature, Vol.18, n°4, PP.1481-1521
- SCHIFF J. et WEISBROD B.(1991), *Competition between for profit and non profit organisations, in commercial markets*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.619-640
- SCHNAPPER D.(1989), *Rapport à l'emploi, protection sociale et statuts sociaux*, Revue Française de Sociologie, Vol.30, n°1, PP.3-29
- SEN A.K.(1967), *Isolation, Assurance and the Social Rate of Discount*, The Quarterly Journal of Economics, Vol.81, n°1, Février, PP.112-124
- SEN A.K.(1977), *Social choice theory : a re-examination*, Econometrica, Vol.45, PP.53-89
- SEN A.K.(1992), *Minimal liberty*, Economica, Vol.59, n°234, mai, PP.139-160
- SEN A.K.(1993), *Internal consistency of choice*, Econometrica, Vol.61, n°3, Mai, PP.495-521
- SIMON H.A.(1993), *Altruism and economics*, American Economic Review, Vol.83, n°2, Papers and Proceedings, PP.156-161
- SOULAGE F. (1987), *Le financement des entreprises d'économie sociale en france*, Annals of Public and Cooperative Economics, Vol.58, n°3, Juillet/septembre, PP.259-266
- SPENCE M.(1973), *Job market signaling*, The Quarterly Journal of Economics, Vol.87, n°3, août, PP.355-374
- STANKIEWICZ F., FOUADI R. et TRELCAI M.H.(1992), *L'efficacité des stages de formation, le cas des demandeurs d'emploi de bas niveau de qualification*, In Processus d'exclusion et dynamique d'emploi, Journée d'études du CLERSE, repris dans Formation-Emploi, n°41, Mars, 1993

- STARRETT D.(1976), *Social institutions, imperfect information, and the distribution of income*, Quarterly Journal of Economics, Vol.90, mai, PP.261-284
- STEINBERG R.(1987b), *Voluntary donations and public expenditures in federalist system*, American Economic Review, Vol.77, n°1, mars, PP.24-36
- STEINBERG R.(1991), *Does government spending crowd out donations ?*, Annals of Public and Cooperative Economy, Vol.62, n°4, octobre/décembre, PP.591-618
- STIGLER G. (1962), *Information in the labor market*, Journal of Political Economy, Vol.70, Octobre, PP.94-105
- STIGLITZ J.(1976), *The efficiency-wage hypothesis, surplus labor and the distribution on income in LDCs*, Oxford Economic Papers, Vol.28, n°2, PP.185-207
- SUGDEN R.(1982), *On the economics of philanthropy*, The Economic Journal, Vol.92, Juin, PP.341-350
- SUGDEN R.(1984), *Reciprocity : the supply of public goods through voluntary contributions*, The Economic Journal, Vol.94, Décembre, PP.772-787
- SUGDEN R.(1991), *Rational choice : a survey of contributions from economics and philosophy*, Economic Journal, Vol.101, Juillet, PP.751-785
- THUROW L.C.(1971), *The income distribution as a pure public good*, Quarterly Journal of Economics, Vol.85, n°2, PP.327-336
- TIEBOUT Ch.M.(1956), *A pure theory of local expenditures*, Journal of Political Economy, Vol.64, n°5, octobre, PP.416-424
- TRAVAIL SOCIAL ACTUALITES (1991), *Le droit du RMI à l'épreuve des faits*, Travail Social Actualités, n°382, Novembre, PP.11-16
- TRESMONTANT R. (1991), *Chômage : les chances d'en sortir*, Economie et Statistique, n°241, mars, PP.41-51
- VAN DER VEEN R.J.(1992), *Some moral problems of the real-liberarian case for basic income*, papier pour le congrès du BIEN (Basic Income European Network), Paris : Ronéo
- VAN PARIJS Ph. (1987), *Quel destin pour l'allocation universelle ?*, Futuribles, n°106, Janvier, PP.17-31
- VAN PARIJS Ph.(1991b), *Why surfers should be fed : The liberal case for an unconditional basic income*, Philosophy and public affairs, Vol.20, n°2, PP.101-131
- VAN PARIJS Ph.(1992), *Au delà de la solidarité, les fondements éthiques de l'Etat-providence et de son dépassement*, papier pour le congrès du BIEN (Basic Income European Network), Paris : Ronéo
- VARIAN H.(1974), *Equity, Envy, and Efficiency*, Journal of Economic Theory, Vol.9, PP.63-91
- VICKREY W.S.(1960), *Utility, strategy, and social decision rules*, The Quarterly Journal of Economics, Vol.74, PP.507-535
- VIENNET H.(1988), *Qui crée son entreprise ou reprend une affaire ? : un club ouvert, mais à dominante masculine*, Economie et Statistiques, n°215, PP.27-31
- VILLAC M. (1992), *Le RMI, dernier maillon dans la lutte contre la pauvreté*, Economie et Statistique, n°252, Mars, PP.21-36
- VINCENS C. (1981) , *L'insertion professionnelle des jeunes à la sortie des études post-secondaires*, Institut des Sciences du Travail, Dossier n°2,PP.49-80, Université Catholique de Louvain
- VINCENS J.(1993), *Réflexions sur le chômage de longue durée*, Revue Française de Sociologie, Vol.34, n°3, PP.327-344
- VISSCHER M.L.(1973), *Welfare-maximizing price and output with stochastic demand : comment*, American Economic Review, Vol.63, n°1, mars, PP.224-229
- VON FURSTENBERG G.M. et MUELLER D.C.(1971), *The pareto optimal approach to income redistribution : A fiscal application*, American Economic Review, Vol.71, PP.628-637
- WARR P.G.(1982), *Pareto optimal redistribution and private charity*, Journal of Public Economics, Vol.19, n°1, octobre, PP.131-138
- WEISBROD B.A.et DOMINGUEZ N.D.(1986), *Demand for collective goods in private nonprofit markets : can fundraising expenditures help overcome free-rider behavior ?*, Journal of Public Economics, Vol.30, PP.83-95
- WHITE M.(1990), *Information et chômage des jeunes*, Sociologie du Travail, n°4, PP.529-541
- WILLIAMSON O.E.(1966), *Peak-load pricing and optimal capacity under indivisibility constraints*, American Economic Review, Vol.56, n°4, septembre, PP.810-827
- YELLEN J.L.(1984), *Efficiency wage models of unemployment*, American Economic Review, Vol.74, n°2, Papers and Proceedings, PP.200-205

THESES, RAPPORTS...

- ADNSEA (1992), *Ferme des vanneaux*, Mai, Lille : Ronéo
- AGNES M.(1984), *Le chômage de longue durée*, Thèse de doctorat : Université de Lille
- ALPHANDERY C.(1990), *Les structures d'insertion par l'économie*, Paris : la Documentation Française
- AUTES M. et CALCOEN F.(1991), *Le RMI : mise en œuvre de l'insertion dans le nord*, Rapport de recherche MIRE, Paris : MIRE
- CNEI (1990 a), *Les entreprises d'insertion et le RMI : l'intégration des EI dans le dispositif, les modalités d'intervention*, Dossier d'enquête du comité national des entreprises d'insertion n°2, Mars 1990, Paris : CNEI
- CNEI (1990 b), *La fiscalité des entreprises d'insertion : régime fiscal des activités économiques, régime fiscal des subventions, comparaisons et prospective*, Dossier d'enquête du comité national des entreprises d'insertion n°3, septembre 1990, Paris : CNEI
- CNEI (1990 c), *Le financement des entreprises d'insertion : ingénierie financière et développement social*, Dossier d'enquête du comité national des entreprises d'insertion n°4, septembre 1990, Paris : CNEI
- CNEI (1992), *Vous avez dit entreprise d'insertion*, Paris : Ronéo
- CNLRQ (1992), *Enquête 1992 sur les régies de quartier*, n°3, juillet, Paris : CNLRQ
- CREDOC (1993), *Les adhérents de la FNARS et l'insertion par l'économie*, Paris : Ronéo
- TADDEI D.(1986), *Des machines et des hommes. Pour l'emploi, par une meilleure utilisation des équipements*, Paris : La Documentation Française
- MALGLAIVE G.(1985), (sous la direction de), *Trajectoires et stratégies des jeunes de 16 à 18 ans, sortis sans qualification du système scolaire*, C2F, CNAM
- MINISTERE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (1992 a), *L'insertion par l'économie : la france contre l'exclusion*, Paris : Ronéo
- MINISTERE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (1992 b), *Insertion par l'économie : région Nord-Pas de Calais*, Février 1992, Paris : Ronéo
- PRADERIE M. (1991), *Entreprises et quartiers, l'insertion c'est aussi notre affaire*, Rapport à M. Delebarre , Juillet 1991, Paris : Ministère de la Ville et de l'Aménagement du Territoire
- UNIOPSS (1987), *Associations et activités économiques*, Paris : Ronéo

ANNEXES

Annexe 1

tableau A1

Evolution du chômage de longue durée de 1983 à 1993

Années	Ancienneté d'inscription	- de 25 ans	25-49 ans	plus de 50 ans	Total
1983	moins d'un an	837 321	678 401	139 538	1 655 260
	un an et plus	153 364	220 571	198 052	571 987
	<i>dont trois ans et plus</i>	8 128	22 233	58 110	88 471
	Total	990 685	898 972	337 590	2 227 247
1984	moins d'un an	912 773	760 957	152 411	1 826 141
	un an et plus	200 131	282 102	216 501	698 734
	<i>dont trois ans et plus</i>	11 969	33 798	75 057	120 824
	Total	1 112 904	1 043 059	368 912	2 524 875
1985	moins d'un an	775 489	783 133	150 533	1 709 155
	un an et plus	186 765	341 085	199 287	727 135
	<i>dont trois ans et plus</i>	13 143	48 219	61 462	122 824
	Total	962 254	1 124 218	349 820	2 436 292
1986	moins d'un an	799 078	910 056	168 425	1 877 559
	un an et plus	176 660	434 313	200 379	811 352
	<i>dont plus de trois ans</i>	15 901	75 359	64 013	155 273
	Total	975 738	1 344 369	368 804	2 688 911
1987	moins d'un an	738 591	935 332	175 170	1 849 093
	un an et plus	156 081	470 824	200 625	827 530
	<i>dont trois ans et plus</i>	15 760	97 560	64 940	178 260
	Total	894 672	1 406 156	375 795	2 676 623
1988	moins d'un an	685 042	1 006 238	158 775	1 850 055
	un an et plus	132 671	462 267	200 827	795 765
	<i>dont trois ans et plus</i>	13 713	104 768	67 254	185 735
	Total	817 713	1 468 505	359 602	2 645 820
1989	moins d'un an	626 460	1 011 945	152 799	1 791 204
	un an et plus	121 110	475 189	198 265	794 564
	<i>dont trois ans et plus</i>	12 439	108 558	72 185	193 182
	Total	747 570	1 487 134	351 064	2 585 768
1990	moins d'un an	596 595	1 069 999	159 370	1 825 964
	un an et plus	108 910	493 854	182 824	785 588
	<i>dont trois ans et plus</i>	9 605	108 484	67 881	185 970
	Total	705 505	1 563 853	342 194	2 611 552
1991	moins d'un an	642 125	1 207 169	176 403	2 025 697
	un an et plus	119 963	580 368	192 750	893 081
	<i>dont trois ans et plus</i>	8 756	122 777	67 541	199 074
	Total	762 088	1 787 537	369 153	2 918 778
1992	moins d'un an	680 449	1 325 699	176 395	2 182 543
	un an et plus	117 415	585 277	190 769	893 461
	<i>dont trois ans et plus</i>	6 174	102 722	54 559	163 455
	Total	797 864	1 910 976	367 164	3 076 004
1993	moins d'un an	676 928	1 411 290	175 423	2 263 641
	un an et plus	136 071	701 559	198 844	1 036 474
	<i>dont trois ans et plus</i>	6 159	109 998	55 370	171 527
	Total	812 999	2 112 849	374 267	3 300 115

Demandes d'Emploi Fin de mois de Décembre de chaque année, sauf pour 1993 (septembre)
Source : Ministère du Travail

ANNEXE 2

Le dispositif initial du RMI (décret du 12 décembre 1988) avait prévu un cumul de la prestation avec une partie des revenus provenant de l'activité ou de stages rémunérés. Si l'allocataire prend pendant qu'il reçoit le RMI, une activité professionnelle ou entre en stage de formation professionnelle, il pourra cumuler le revenu minimum d'insertion et une partie de ses gains.

Il s'agit de l'intéresser à l'effort d'insertion. L'intéressement s'applique à compter de la révision trimestrielle de l'allocation et pendant une période maximale de six mois. Le barème était tel qu'il n'était incitatif que pour une activité marginale et faiblement rémunérée. Lorsque l'activité est à temps partiel, la partie cumulable des gains est conséquente de telle sorte que l'allocataire mesure concrètement qu'un effort d'insertion même minime est rentable. Cependant elle diminue progressivement au fur et à mesure qu'on se rapproche d'une activité à mi-temps payée au SMIC.

Pour une personne seule, les 500 premiers francs gagnés sont en effet totalement exonérés ; les 500 francs suivants ne le sont qu'à concurrence de 60% ; entre 1000 et 1500 francs, le taux d'exonération est de 40% ; entre 1500 et 2000 francs, il tombe à 20%, au-delà de 2000 francs de gains il devient nul (tableau A2).

Avec ce premier mode de calcul, on constate que le revenu total est au voisinage du SMIC dès que l'activité est significative. Dans les configurations familiales où les prestations familiales sont relativement faibles (famille de deux enfants), le RMI dépasse le SMIC, même si ce n'est que pour une durée de six mois et des montants limités (Fragonard B. 1989).

tableau A2
Echelle d'intéressement

Gains en francs par mois	Partie cumulable	Somme cumulable au plafond de chaque tranche
500 premiers francs	100%	500 francs
500 francs suivants	60%	800 francs
500 francs suivants	40%	1000 francs
500 francs suivants	20%	1100 francs
Au-delà de 2000 francs	0%	1100 francs

Des correctifs ont été introduits depuis (décret du 27 février 1990) pour d'une part simplifier le mécanisme (réduction à deux du nombre de tranches) et le rendre plus progressif jusqu'à la sortie du RMI et d'autre part, allonger la durée d'application au profit d'allocataires travaillant à mi-temps et engagés dans un contrat emploi-solidarité ou inscrits à l'ANPE. Ils permettent ainsi de remédier aux problèmes de l'effet de seuil au niveau du demi SMIC et du plafonnement de l'intéressement du dispositif précédent (1100 francs au maximum).

Le nouveau mécanisme retient, en effet, le principe de l'impôt négatif (taux d'imposition nul pour la première tranche et taux égal à 60% pour la seconde.), en faisant en sorte que l'intéressement s'applique jusqu'au seuil d'exclusion du RMI (revenu de 4195 avec revalorisation du barème introduite en janvier 1990.) (tableau A3).

tableau A3
Nouveau mécanisme d'intéressement

Gains mensuels	variations des gains	taux t	RMI	variation RMI	revenu disponible
0	0	0%	2080	0	2080
728	728	0%	2080	0	2808
1100	372	60%	1857	-223	2957
2100	1000	60%	1257	-600	3357
4195	2095	60%	0	-1257	4195

Ce nouveau mécanisme n'a pas pour autant tous les avantages de l'impôt négatif, dans la mesure où il combine une allocation différentielle au moment de l'attribution du RMI et un mécanisme d'intéressement pour les revenus perçus au cours de la période de versement de la prestation. Il crée ainsi des situations d'inégalité entre ceux qui entrent dans le RMI avec quelques ressources (prestation sociales ou petits revenus d'activité) qui sont intégralement pris en compte dans le calcul de la prestation, et ceux qui reprennent une activité dès l'entrée dans le dispositif et qui bénéficient d'un cumul partiel de leur revenu avec la prestation.

Il maintient, en outre le principe d'un intéressement limité dans la durée, et donne donc avantage aux reprises d'activité de courte durée. On peut se demander pourquoi ne pas encourager les allocataires à rechercher d'emblée un travail à temps plein ou des stages de longue durée susceptibles de les rendre plus performants, alors que l'insertion professionnelle durable est plus efficace pour lutter contre la pauvreté ? (Ch. Euzéby 1991).

CHARTRE NATIONALE DES REGIES DE QUARTIER

PREAMBULE

La présente charte a pour objet de proposer un mode d'adhésion clair aux Régies de Quartier. Elle servira notamment, à travers l'engagement des structures, à l'attribution de la marque collective *Régie de Quartier* détenue par le C.N.L.R.Q.

Article 1

Le dispositif *Régie de Quartier* articule une double démarche d'entreprise en vraie grandeur et de développement social et communautaire.

Ce n'est pas un dispositif public mais la résultante d'une volonté partenariale locale.

Le projet économique doit en particulier être transparent et ne peut en aucun cas s'appuyer sur l'unique mise en place d'un dispositif de traitement social du chômage ou du relais d'une politique (RMI, CES,...) : une place peut par contre être faite dans l'entreprise pour ces mesures, dans le respect des réglementations en vigueur. La viabilité économique du projet a pour base les conditions de prix du marché.

Article 2

La démarche *Régie de Quartier* repose sur une triple exigence qui en fait son originalité :

- Une intervention territorialisée qui vise à améliorer les modes de gestion technique urbaine (à l'échelle d'une cité, d'un ou plusieurs quartiers...) en les mettant en synergie avec un mode de gestion sociale qui priorise la participation directe des habitants comme salariés et au sens le plus large comme acteurs;

- Le souci, sur ce territoire, de l'insertion des personnes les plus en difficulté.
Les Régies de Quartier montrent en cela qu'elles sont l'une des structures d'insertion par l'Economique telles que définies dans le Rapport ALPHANDERY.
- La re-création de lien social sur le territoire, une dimension de développement social visant à reconstruire de nouveaux modes de démocratie dans la gestion du local à partir d'une logique communautaire.

Article 3

Les Régies de Quartier s'engagent sur la participation effective des habitants au projet,   tous les niveaux, (salariés, usagers, administrateurs) au démarrage ou à terme, (cette dernière notion s'entend comme la nécessité de prévoir, et d'organiser avec les moyens appropriés cette participation même si son accomplissement se fait progressivement).

Cette exigence qui décline les processus de construction de nouvelles formes de démocratie locale confère au dispositif Régie de Quartier une dimension politique, qu'il ne faut point redouter puisqu'elle en traduit l'op rationalit .

Article 4

La réalisation du projet nécessite, dès l'amorce des réflexions, la construction d'un partenariat le plus large possible qui mette au contact : les habitants, les institutions, (en particulier villes, bailleurs...), les associations, les travailleurs sociaux et plus généralement les acteurs du développement économique et social local rejoignant en cela la politique de la ville.

Article 5

Le dispositif Régie de Quartier nécessite pour la consolidation de ce partenariat la création d'une structure ad-hoc -l'association loi 1901 paraît la plus appropriée et en tout cas la plus à même d'assurer une véritable représentation et participation des habitants-

Elle peut par ailleurs, s'articuler aux autres dispositifs d'insertion par l'économique : elle peut avoir, pour une part de ses activités, celle d'une E.I. ou contractualiser certains services avec une A.I. partenaire.

Article 6

L'entreprise Régie de Quartier se situe dans le champ de l'économie locale.

Elle double son exigence économique de développement d'une réflexion sur l'ECONOMIE DU LOCAL . Celle-ci vise en particulier à analyser les imputations des dépenses relatives aux marchés et aux prestations qu'elle peut être amenée à contractualiser.

La présence significative des habitants au sein des structures dirigeantes permet d'aborder cet enjeu capital de la maîtrise des coûts (loyers, charges, fiscalité locale, prix...).

De même la Régie de Quartier peut être support et initiateur de services de proximité dans une logique de mobilisation conjointe de l'offre et de la demande.

Article 7

La Régie de Quartier permet aussi la maîtrise du développement social du territoire par les habitants eux-mêmes

Cette dimension importante ne doit pas conduire la Régie à se recroqueviller sur le territoire, mais à faire évoluer celui-ci :

- dans le maintien d'une cohérence physique et sociale
- au fur et à mesure du désenclavement, de la requalification du quartier et donc de sa remise en relation avec le reste de la ville.

En cela, elle joue pleinement son rôle d'insertion par l'habitat.

Article 8

La Régie de Quartier qui adhère à la présente charte s'engage vis-à-vis du CNLRQ à fournir à celui-ci tout document et informations pour que le réseau soit en mesure de vérifier que les principes en sont respectés.

Le Conseil d'Administration du CNLRQ pourra ainsi accorder le label, le maintenir ou le retirer le cas échéant (cf. procédure de labellisation).

Avant toute procédure de retrait du label, la Régie concernée pourra faire valoir ses arguments devant le Conseil d'Administration du CNLRQ.

Article 9

Toute Régie adhérente à la charte pourra se prévaloir du label et utiliser la marque collective conformément au règlement d'utilisation déposé à l'INPI.

Annexe 4

tableau A4
Le coût des différents contrats¹

Contrats	CDD classique	CDD insertion	CDD ² insertion +18/08/89	CRE	CQ	CES	CLO ³	CO ³
base des cotisations	6 239,45 ⁴	5 886,27	5 886,27 ⁵	5 886,27	5886,27	2943,14	1765,88	3826,08
5015 cot.vieillesse 8,20%	511,63	482,67	188,75	-----	-----	-----	-----	-----
5020 all.familiales 5,40%	336,93	317,86	124,30	-----	-----	-----	-----	-----
5030 FNAL 0,10%	6,24	5,89	2,30	5,89	5,89	-----	-----	3,83
5040 cot.maladie 12,80%	789,65	753,44	294,63	-----	-----	-----	-----	-----
5050 FNAL brut 0,40%	24,96	23,55	9,21	23,55	23,55	-----	-----	-----
5057 cot.vieillesse 1,60%	99,83	94,18	38,83	-----	-----	-----	-----	-----
5062 accid. travail 1,15%	71,75	67,69	69,29 ⁶	-----	-----	-----	-----	-----
5100 transport 1,50%	93,59	88,29	34,53	88,29	88,29	-----	-----	-----
5120 assedic tr ar 4,18%	260,81	246,05	246,05	246,05	246,05	123,02	73,81	159,93
5121 assedic tp. aa 1,08%	67,39	63,57	63,57	63,57	63,57	31,78	19,07	41,32
5122 FNGS brut 0,35%	21,84	20,60	20,60	20,60	20,60	-----	-----	-----
5130CPMtranche A 7,15%	446,12	420,87	420,87	420,87	420,87	-----	-----	-----
5200 c.entreprise 1,25%	77,99	73,58	73,58	73,58	73,58	37,04	22,07	-----
5300Form.continue 2,10%	131,03	123,61	123,61	123,61	123,61	-----	-----	-----
5400 eff.construct. 0,45%	28,08	26,49	26,49	26,49	26,49	-----	-----	17,22
5500méd. travail 0,38%	23,71	22,37	22,37	22,37	22,37	11,18	6,71	14,54
total cotisations	3000,55	2830,71	1756,96	1114,86	1114,86	202,78	121,67	236,83
aide de l'Etat ⁷	-----	3166,67	3166,67	1405,28	351,32	2501,67	882,94	-----
total mensuel	9240,00	6222,23	4476,56	5176,69	7001,13	644,25	1004,61	4062,91
coût sur un an du contrat pour l'entreprise	110 880	74 666	53 718	79 066	84 013	7 731	6 027	24 377

1.coût des différents contrats au troisième trimestre 1993. Des majorations ont été effectuées fin 1993.

2.la suppression de cet arrêté est discutée

3. coût calculé pour 6 mois. Ces contrats vont être supprimés

4. 5886,27, plus une prime de précarité de 353,18 francs

5.les cotisations sont calculées sur deux bases : les cotisations de 5015 à 5100 sur la base de 2301,78, soit 40% du SMIC, les autres de 5120 à 5500 sur la base du SMIC brut en cours

6.forfait de 0,41/heure

7.pour les CDD insertion : aide de l'Etat plafonnée à 38 000 francs par an (soit 3166,67F/mois), pour les CRE : aide de 20 000 francs TTC. (calcul fait HT.), une aide de 10 000 francsTTC est possible pour le financement d'un tuteur (aide non prise en compte), pour les CES : hypothèse de prise en charge à 85% par l'Etat, remboursement à 100% possible pour les bénéficiaires du RMI. Pour les CLO, l'Etat prend en charge la rémunération à 50% de la rémunération minimum soit 15% du SMIC horaire(la rémunération est ici de 30% du SMIC),

Liste des figures

Chapitre 1

figure 1.1 Taux de personnes couvertes par le RMI et taux de chômage par département en octobre 1991-P.29

figure 1.2 Ensemble d'exclusion et carte d'échange de droits-P.33

figure 1.3 Processus d'autoexclusion-P.59

Chapitre 2

figure 2.1 Utilité de l'individu et utilité de la société-P.76

figure 2.2 Revenu social chez G.Becker-P.79

figure 2.3 Optimisation individuelle entre travail et loisir-P.86

figure 2.4a, 2.4b, 2.4c L'impôt négatif-P.90

figure 2.5 Le principe des choix lexicographiques-P.105

figure 2.6 Processus de demande d'insertion-P.107

Chapitre 3

figure 3.1 Mode de redistribution-P.139

figure 3.2a Taux de chômage dans la population active-P.152

figure 3.2b Taux d'emploi précaire chez les actifs avec emploi-P.152

Chapitre 4

figure 4.1 La taille optimale-P.175

figure 4.2 Revenu de l'entreprise fourni par un individu-P.176

figure 4.3 Relation entre qualité et quantité pour un budget donné-P.179

figure 4.4 Relation entre nombre de personnes et efficacité sociale-P.180

figure 4.5 Gradients des forces résultantes-P.189

figure 4.6a, 4.6b, 4.6c Efficacité sociale-P.194 et 195

figure 4.7 Efficacité sociale et intervention extérieure-P.197

figure 4.8 Répartition des entreprises d'insertion par nombre de postes d'insertion-P.200

figure 4.9 Panel des régies de quartier selon le niveau d'emploi-P.200

Chapitre 5

figure 5.1 Possibilité d'autonomie financière-P.233

figure 5.2 Equilibre en position de monopole avec coût marginal social-P.236

figure 5.3 Transferts volontaires pour le bien social-P.248

figure 5.4 Processus d'équilibre des transferts volontaires-P.250

figure 5.5 L'équilibre individuel-P.259

figure 5.6 Equilibre de la communauté et optimum de Pareto-P.264

figure 5.7 Dons et équilibre économique de l'entreprise à vocation sociale-P.266

Chapitre 6

figure 6.1 Répartition du bien-être chez Rawls et Bentham-P.283

figure 6.2 Intervention de l'Etat et efficacité paretienne-P.308

figure 6.3 Taille avec transferts volontaires et subventions-P.313

Liste des tableaux

Chapitre 2

tableau 2.1 Préférences pour l'insertion-P.94

Chapitre 3

tableau 3.1 Statuts des entreprises d'insertion-P.128

tableau 3.2 Répartition géographique des entreprises à vocation sociale-P.133

tableau 3.3 Nombres d'entreprises à vocation sociale-P.134

tableau 3.4 Créations d'entreprises parmi les chômeurs et inactifs-P.145

tableau 3.5 Initiative de la création de la régie de quartier-P.146

tableau 3.6 Formation des porteurs de projet d'entreprise d'insertion-P.148

tableau 3.7 Répartition des entreprises d'insertion par date de création-P.155

tableau 3.8 Niveau de formation des jeunes recrutés en formation par alternance-P.162

Chapitre 4

tableau 4.1 Activités des associations intermédiaires-P.201

tableau 4.2 Répartition des activités des associations intermédiaires selon la durée-P.202

tableau 4.3 Heures travaillées dans les associations intermédiaires par utilisateurs-P.203

tableau 4.4 Sorties des entreprises à vocation sociale-P.208

tableau 4.5 Répartition des sorties emploi par type d'emploi-P.208

tableau 4.6 Répartition comparée de l'ensemble des entreprises d'insertion et des entreprises d'insertion accueillant des bénéficiaires du RMI par domaine d'activité-P.213

tableau 4.7 Nombre de bénéficiaires du RMI accueillis dans les entreprises d'insertion-P.213

tableau 4.8 Différences entre public RMI et public jeunes des entreprises d'insertion-P.215

Chapitre 5

tableau 5.1 Répartition des entreprises d'insertion par domaine d'activité-P.229

tableau 5.2 Répartition des missions effectuées par les associations intermédiaires-P.232

tableau 5.3 Les différents services de proximité-P.230 et 231

tableau 5.4 Activités effectuées par les régies de quartier-P.229

tableau 5.5 Répartition de l'exécution des activités dans les quartiers-P.235

tableau 5.6 Résultats des différents modèles de capacité-P.237

tableau 5.7 Le coût des différents contrats-P.241

tableau 5.8 Effets de la suppression des aides aux entreprises d'insertion-P.244

Chapitre 6

tableau 6.1 Le critère du maximin-P.272

Annexes

tableau A1 Evolution du chômage de longue durée de 1983 à 1993-P.346

tableau A2 Echelle d'intéressement-P.348

tableau A3 Nouveau mécanisme d'intéressement-P.349

tableau A4 Le coût des différents contrats-P.353

