

**ECONOMIE SOCIALE, INCLUSION SOCIALE ET INTERET GENERAL, ED.
NICAISE, IDES ; NYSSSENS, MARTHE ; MAREE, MICHEL, POLITIQUE
SCIENTIFIQUE FEDERALE / ACADEMIA PRESS: GAND, 2005. 978-90-
382-0867-1. 280 P**

ALGEMENE INLEIDING

De 'nieuwe sociale economie', die in gans Europa in volle groei is, getuigt van een evolutie van de traditionele welvaartsstaat naar een nieuwe 'welfare mix', waarin sociale ondernemingen een deel van de verantwoordelijkheid van de overheid overnemen in de productie van (quasi)collectieve diensten. Deze sociale ondernemingen leggen zich voornamelijk toe op twee typen activiteiten: (1) de arbeidsintegratie van achtergestelde doelgroepen; en (2) het leveren van persoonlijke en (quasi-)collectieve diensten (Laville, 1994). Dit onderzoek is voornamelijk toegespitst op het eerste spoor. We willen met name de vraag stellen naar de duurzaamheid van de arbeidsintegratie door de sociale inschakelingseconomie, zowel in Vlaanderen (deel 1) als in Wallonië (deel 2). Het derde deel van dit rapport behandelt een meer algemene onderzoeksvraag, nl. de definiëring en meting van de collectieve impact van de sociale economie. Daarbij kan de sociale inschakelingseconomie als toepassingsveld dienen, maar de vraag geldt evenzeer voor andere segmenten van de sociale economie (cultuur, sport, milieuzorg enz.).

Dit onderzoek is de vrucht van een gezamenlijk project van het Hoger Instituut voor de Arbeid (HIVA - K.U.Leuven), CERISIS (UCL - Charleroi) en het Centre d'Economie Sociale (ULg). Hetzelfde onderzoeksconsortium heeft in het verleden reeds onderzoek uitgevoerd naar dit onderwerp (Defourny et al., 2000 / 2001; Lauwereys & Nicaise, 1999; Lauwereys et al., 2000; Simon, 1998). In dit onderzoek worden vooreerst nieuwe gegevens verwerkt die meer inzicht moeten bieden in de langetermijneffecten van de sociale inschakelingseconomie (tot 4 à 7 jaar na instap in sociale tewerkstelling). Tevens worden, ter aanvulling van het voorgaande onderzoek, nieuwe conceptuele kaders (de welvaartsbenadering van Sen; een psychologische en economische benadering van het concept 'levenskwaliteit', en sociale kosten-batenanalyse) en andere statistische technieken voor uitzuivering van selectie-effecten toegepast.

Voor een verdere uitdieping van de verschillende onderdelen van dit onderzoek verwijzen we naar een reeks afzonderlijke rapporten, working papers en artikels van de drie betrokken onderzoeksploegen (Rubbrecht e.a., 2005; Lefèvre, 2001 / 2002; D'Addio, 2002; D'Addio & Lefèvre, 2002; Dujardin, 2003; Lemaître & Nyssens, 2004; Grégoire, 2004; Marée, 2004; Navez e.a., 2004; Platteau & Nyssens, 2004; Nyssens, Lemaître & Platteau, 2004; Lemaître, Nyssens & Platteau, 2005; Nyssens & Platteau, 2005).

De onderzoeksgroepen zijn dank verschuldigd aan de POD Wetenschapsbeleid voor de financiering van dit project,¹ maar ook voor de belangstelling en betrokkenheid van de opdrachtgever, in de persoon van Aziz Naji. Ook de stuurgroepleden, afkomstig uit diverse administraties, koepelorganisaties en veldwerkers uit de sector van de sociale economie hebben ons met hun commentaren en vragen gestimuleerd. Voorts danken wij de vele enquêteurs, doelgroepwerknemers en ondernemers die deelnamen aan het veldwerk. We hopen dat zij door de beleidsrelevantie van de onderzoeksresultaten ook de vruchten van hun bijdrage zullen kunnen plukken.

¹ contract n° SO/01/003 in het kader van het onderzoeksprogramma Sociale Cohesie

DEEL I

EFFECTIVITEIT EN EFFICIËNTIE VAN INITIATIEVEN IN DE VLAAMSE SOCIALE INSCHAKELINGSECONOMIE

INLEIDING TOT DEEL 1

Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven)

In dit eerste deel zal de effectiviteit en efficiëntie van initiatieven in de sociale inschakelingseconomie in Vlaanderen centraal staan. Waar ons vorig evaluatieonderzoek (Lauwereys e.a., 2000)² inging op het doelgroepbereik en de effectiviteit op korte termijn, leggen we hier de nadruk op de langetermijneffecten.

Uit de veelheid van Vlaamse voorzieningen om de sociale tewerkstelling te stimuleren, selecteerden we voor dit onderzoek drie typen::

- een eerste type is gericht op tijdelijke tewerkstelling (gewoonlijk 1 jaar) om aan de doelgroep een werkervaring te bezorgen, al dan niet gekoppeld aan formele opleiding, met het oog op doorstroming naar de reguliere arbeidsmarkt. Het gaat om een heterogeen geheel van initiatieven die we samenbrengen onder de noemer 'leerwerkcentra' of 'werkervaringsbedrijven';
- een tweede type beoogt de creatie van permanente tewerkstelling, waarbij in de startfase een (tijdelijke en degressieve) subsidiëring wordt voorzien in afwachting dat de doelgroep en het bedrijf kunnen concurreren op de gewone (arbeids)markt. Het gaat om de invoegbedrijven;
- een derde type bedrijf mikt op permanent gesubsidieerde tewerkstelling voor de meest achtergestelde groep van werkzoekenden, voor wie men op korte termijn geen doorstroming naar reguliere tewerkstelling mogelijk acht. Doorstroming wordt niet uitgesloten, maar ook niet als norm vooropgesteld. In dit segment zijn de *sociale werkplaatsen* gesitueerd. De selectiecriteria voor opname in een sociale werkplaats zijn streng: de doelgroepwerknemers zijn laaggeschoold en minimum 5 jaar inactief, en kampen bovendien met één of ander sociaal stigma (thuisloosheid, strafregister, verblijf in een psychiatrische instelling enz.).

Net zoals in het hoger vermelde onderzoek bakenen we onze onderzoeksgroep af als 'laaggeschoolde langdurig werklozen en bijstandsccliënten, d.w.z. personen die *ofwel* meer dan een jaar werkloos zijn geweest en hoogstens een diploma hoger

² eveneens gefinancierd door de FOD Wetenschapsbeleid

secundair onderwijs op zak hebben, ofwel gerechtigden op sociale bijstand (bestaansminimum of equivalente hulp van het OCMW). De gegevens werden via twee retrospectieve surveys verzameld bij individuen die in het midden van de jaren '90 instroomden in sociale ondernemingen, ofwel aan de criteria daarvoor voldeden maar deze kans niet kregen (vergelijkingsgroep). De eerste golf vond plaats in het najaar van 1997. Voor een uitgebreide beschrijving van de steekproef en bevraging verwijzen we naar Lauwereys e.a. (2000).

In het kader van het VIONA-project 'Duurzame arbeidsintegratie van zwakke werkzoekenden: eerste resultaten' (Rubbrecht I., Nicaise I., 2002), werd enerzijds een follow-up enquête uitgevoerd over de langetermijneffecten van de sociale tewerkstellingsinitiatieven, en anderzijds werden vergelijkbare gegevens verzameld bij deelnemers aan andere typen herinschakelingsprojecten. Enkel de verzamelde data m.b.t. de sociale tewerkstellingsinitiatieven zijn relevant voor dit onderzoek.

Uiteindelijk hielden we voor dit onderzoek 422 bruikbare observaties over na de tweede bevraging. Om te remediëren aan het probleem van (selectieve) attritie tussen de twee enquêtégolven werden de observaties herwogen.³

In hoofdstuk 1 bespreken we kort het doelgroepbereik van de drie typen sociale ondernemingen. Hoofdstuk 2 onderzoekt de netto-tewerkstellingseffecten van deelname aan de sociale inschakelingseconomie. In hoofdstuk 3 analyseren we de langetermijneffecten van deelname op het welzijn en de sociale inclusie van de doelgroep. Tenslotte maken we een sociale kosten-batenanalyse van de sociale tewerkstelling in hoofdstuk 4.

³ Respondenten die op het vorige interviewmoment in het jaar 1997 een job hadden, antwoorden meer in de bevragingsgolf van 2001, vergeleken met degenen die toen geen job hadden. Respondenten die ná het scharniermoment een tijdje in een vlucht- of onthaaltehuis verbleven, nemen minder dan gemiddeld deel aan de bevraging in 2001. Respondenten die op moment van vorige bevraging in het jaar 1997 verklaarden mentaal en lichamelijk gehandicapt te zijn, werken minder mee aan de follow-up enquête dan zij die niet gehandicapt zijn. De lichamelijk gehandicapten zijn meer geneigd opnieuw mee te werken dan de niet-gehandicapten. Respondenten die poetshulp inriepen vóór het scharniermoment, blijken minder frequent mee te werken aan de opvolgingsbevraging.

HOOFDSTUK 1

HET DOELGROEPBEREIK

Ilse Rubbrecht en Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven)

De door ons onderzochte sociale tewerkstellingsprojecten richten zich elk de facto tot een bepaald segment van de doelgroep (laaggeschoolde (langdurig) werklozen en bijstandcliënten). Binnen de sociale tewerkstellingsmaatregelen richten de sociale werkplaatsen zich tot de onderkant van de arbeidsmarkt. De werkervaringsprojecten richten zich eerder tot de bovenkant van de doelgroep, vermits werkervaringsprojecten maar tijdelijk zijn en als doel hebben een doorstroming naar de reguliere arbeidsmarkt te creëren.

De kernvragen in dit hoofdstuk zijn: (a) slagen de verschillende sociale tewerkstellingsprojecten er daadwerkelijk in de beoogde doelgroep te bereiken of is er eerder sprake van 'afoming'? (b) Welke doelgroep bereikt ieder tewerkstellingsproject in werkelijkheid? Om dit na te gaan, gaan we op zoek naar determinanten die verklaren waarom bepaalde respondenten één van de door ons onder de loep genomen projecten van sociale tewerkstelling volgden en anderen niet.

1. Profiel van de doelgroepen per type sociale tewerkstelling

De verklarende variabelen die we hanteren om de kans op deelname aan deze of gene vorm van sociale tewerkstelling te verklaren, zijn uiteraard variabelen die de situatie van respondent *i vóór* het scharniermoment⁴ weergeven. Hierbij gaat het over: (1) een aantal socio-demografische kenmerken zoals geslacht, leeftijd en nationaliteit, (2) een onderwijsvariabele die het hoogst behaalde diploma van de respondent weerspiegelt, (3) een stigma-index die weergeeft of het leven van een respondent wel of niet door een stigma⁵ wordt gekenmerkt, (4) een

⁴ Met scharniermoment refereren we opnieuw naar het moment dat de respondent in een herinschakelingsproject stapte.

⁵ Met 'mensen met een stigma' bedoelen we: (1) mensen met een justitieel verleden (= gevangenisverblijf), (2) mensen die ooit in een vlucht- of onthaalhuis verbleven, (3) mensen die begeleid of beschermt hebben gewoond, (4) mensen die in een psychiatrische instelling hebben verbleven of (5) mensen die als kind in een instelling of pleeggezin hebben verbleven.

handicap-index die op 1 komt te staan wanneer een respondent een lichamelijke of een geestelijke handicap, of beide heeft, (5) een hulp-index die de waarde 1 aangeeft indien de respondent een vorm van ambulante hulpverlening (= rechtshulp, maatschappelijke hulp, poets hulp, gezinshulp, thuisverpleging, thuisbegeleiding, budgetbegeleiding) aanspreekt, (6) een variabele die de financiële problematiek weergeeft, (7) ziekte en (8) werkloosheidsduur vóór scharniermoment, uitgedrukt in maanden. De onafhankelijke variabele die de nationaliteit weergeeft, hebben we opgesplitst in 2 dummy-variabelen: (1) Europese nationaliteit maar niet Belg en (2) niet-Europese nationaliteit. Voor beide dummy's gebruiken we de 'Belgische nationaliteit' als referentiepunt. In tabel 1.1 worden gewone, bivariate verdelingen weergegeven, uitgedrukt in % van de totale subgroep.

Tabel 1.1 Frequentiepercentages van verklarende variabelen in de verschillende sociale tewerkstellingssoorten en referentiegroep

	Referentie	LWC	SWP	IB	Chi-square
Mannelijk geslacht	35,5	33,0	52,2	66,6	57 **
Leeftijd: < 25jaar	13,1	31,4	7,1	27,6	84,8 **
Leeftijd: 25-40jaar	46,7	53,9	58,9	46,8	
Leeftijd: 40-60jaar	39,4	14,8	34,0	25,6	
Leeftijd: > 60jaar	0,8	0,0	0,0	0,0	
Nationaliteit: Belg	87,0	87,6	100,0	100,0	24,1 **
Nationaliteit: EU-niet Belg	1,9	0,0	0,0	0,0	
Nationaliteit: niet-EU	11,1	12,4	0,0	0,0	
Onderwijs: < LSO	36,1	30,6	44,0	36,8	80,6 **
Onderwijs: LSO	25,6	40,9	35,7	24,3	
Onderwijs: HSO	27,1	27,2	19,6	38,9	
Onderwijs: > HSO	11,2	1,3	0,7	0,0	
Stigma	11,4	29,8	32,8	29,0	58,0 **
Handicap	12,6	16,8	12,9	14,1	2,1
Hulp	19,9	25,7	43,6	33,9	45,7 **
Financiële problemen: geen	74,0	72,6	68,5	59,6	21,6 **
Financiële problemen: af en toe	16,4	13,9	22,3	19,4	
Financiële problemen: voortdu- rend	9,6	13,5	9,2	21,0	
Ziekte	28,1	22,6	20,9	24,8	4,9
Werkloos: < 6maand	33,3	20,6	39,9	41,0	84,4 **
Werkloos: [6,12 maand]	6,0	10,9	7,9	5,3	
Werkloos:]1, 3 jaar]	16,9	33,2	16,5	39,8	
Werkloos:]3, 5 jaar]	19,3	18,0	19,1	6,4	
Werkloos: > 5 jaar	24,5	17,3	16,6	7,5	

LWC= leerwerkcentra; SWP= sociale werkplaatsen; IB= invoegbedrijven

* duidt aan dat er een significante relatie bestaat tussen deelname aan één van de beschouwde herinschakelingsprojecten en de verklarende variabele (de kans p dat de chi-kwadraat coëfficiënt per toeval verschilt van nul is kleiner dan 5% - anders gezegd, $p \leq 0.05$). Met een ** - significantie refereren we naar $p \leq 0.01$. Geen *-aanduiding wijst op een niet-significante relatie.

Steekproefgrootte: 418 observaties

Gewogen steekproefgrootte: 1024,7 observaties

2. Multivariate analyse

Om schijnverbanden uit te zuiveren is het aangewezen om een multivariate analyse toe te passen, eerder dan meerdere bivariate naast elkaar. We maken hiervoor gebruik van multinominale logit-analyse, met vier mogelijke uitkomsten: een respondent kwam ofwel in een leerwerkcentrum terecht, ofwel in een sociale werkplaats, ofwel in een invoegbedrijf, ofwel in geen van de drie (referentiegroep). De afhankelijke variabele wordt bepaald als de kans dat de respondent in een bepaald type voorziening terecht kwam, gedeeld door de kans om in geen van de drie typen opgenomen te worden.

$$\left\{ \begin{array}{l} \log \frac{P_{1i}}{P_{0i}} = \alpha_1 + \beta_1 \cdot X_i \\ \log \frac{P_{2i}}{P_{0i}} = \alpha_2 + \beta_2 \cdot X_i \\ \log \frac{P_{3i}}{P_{0i}} = \alpha_3 + \beta_3 \cdot X_i \end{array} \right. \quad (1.1)$$

waarbij $P_{0i} = 1 - P_{1i} - P_{2i} - P_{3i}$ de kans voorstelt dat men aan geen enkele vorm van sociale tewerkstelling deelneemt en X_i een vector van individuele karakteristieken. Omwille van de onderlinge afhankelijkheid van de kansen moeten de drie regressies gezamenlijk geschat worden.

Tabel 1.2 geeft de resultaten weer van het multinomiaal logit-model toegepast op de sociale tewerkstellingsprojecten. Enkel de onafhankelijke variabelen die na diverse specificaties een significante inbreng blijken te hebben, worden gehanteerd bij het schatten van dit laatste model. Hun parameters vindt men terug in onderstaande tabel. Noteer dat bij interpretatie de resultaten steeds 'in vergelijking met de referentiepopulatie' moeten gezien worden. Een negatief teken wijst erop dat de kans om in de betrokken sociale onderneming terecht te komen relatief kleiner is dan die om niet aan sociale tewerkstelling deel te nemen.

De parameters m.b.t. het geslacht vertellen bv. dat de invoegbedrijven en sociale werkplaatsen significant meer mannen aantrekken in vergelijking met de referentiesteekproef, terwijl de aanwezigheid van de vrouwen in de leerwerkcentra significant hoger is dan deze in de referentiegroep.

De significant kleinere opname van 40+'ers in de invoeg- en leerwerkcentra vergeleken met de referentiegroep doet vermoeden dat deze sociale tewerkstellingsvormen een relatief jonge groep viseren. In de sociale werkplaatsen daarentegen is het aandeel van de +40-ers bijna proportioneel met hun aandeel in de referentiegroep, terwijl de 25-40-jarigen sterk oververtegenwoordigd zijn.

Het aantal migranten met een niet-Europese nationaliteit *lijkt* in de invoegbedrijven en sociale werkplaatsen significant lager te zijn dan in de referentiepopulatie. Toch moet gezegd dat volgens de Administratie Werkgelegenheid in 2001 9,6% van de erkende doelgroepwerknemers van de sociale werkplaatsen migrant zijn, waaronder 6,3% met een niet-Europese nationaliteit. Waarschijnlijk moet onze bevinding toegeschreven worden aan een selectieve attritie *binnen invoegbedrijven en sociale werkplaatsen*.

De onderwijsvariabele vertelt ons dat de mensen in een sociale werkplaats significant minder vaak een diploma van het hoger secundair onderwijs behalen dan de mensen uit de referentiesteekproef. Daarnaast zien we dat de werknemers van sociale werkplaatsen significant vaker geen diploma of een diploma lager dan het LSO bezitten. Werkervaringswerknemers hebben daarentegen significant meer diploma's van het LSO dan de referentiepopulatie. Wanneer we hierbij tabel 1.2 opnieuw ter hand nemen, zien we dat het onderwijsniveau bij de mensen die in

een sociaal tewerkstellingsproject stapten zelden hoger is dan het hoger secundair onderwijs. We mogen dus besluiten dat in het algemeen de sociale tewerkstellingsprojecten een groep bereiken van laaggekwalificeerden (niet hoger dan het HSO), waaronder de sociale werkplaats-werknemers het laagst geschoold zijn.

Onze resultaten geven voorts aan dat mensen in de sociale tewerkstelling significant meer gekenmerkt worden door een stigma (thuisloosheid, instellings- of gevangenisverleden) dan de referentiegroep.

Invoegwerknemers en mensen uit een sociale werkplaats deden vóór instroom significant meer beroep op ambulante dienstverlening (zoals rechtshulp, maatschappelijk werk, poetshulp, gezinshulp, thuisverpleging, thuisbegeleiding of budgetbegeleiding) dan de referentiegroep.

De variabele die de werkloosheidsduur vóór het scharniermoment weerspiegelt, duidt aan dat mensen met een werkloosheidsduur van minder dan 3 jaar significant makkelijker in een sociaal tewerkstellingsproject stappen. Dit wordt specifiek aangetoond voor de invoeg- en leerwerkcentra. Personen met een langere werkloosheidsduur (meer dan 3 jaar) blijven makkelijker in de referentiegroep zitten. Dit blijkt niet van toepassing te zijn op de leerwerkcentra. Wijst dit op een vorm van afroming in de invoegbedrijven en in de sociale werkplaatsen?

Tabel 1.2 Resultaten van het multinomiaal logitmodel m.b.t. de sociale tewerkstellingsprojecten

		Parameter	Standaard- afwijking	Chi-square	P > chisq
Intercept	IB	-2,3672	0,47	25,09	< 0,0001
	SWP	-1,6130	0,38	18,11	< 0,0001
	LWC	0,2536	0,38	0,44	0,5049
Geslacht	IB	0,7336	0,12	37,88	< 0,0001
	SWP	0,3574	0,09	14,18	0,0002
	LWC	-0,22294	0,11	4,22	0,0399
Leeftijd: [25, 40jaar]	IB	-0,2604	0,14	3,47	0,0626
	SWP	0,4462	0,16	7,67	0,0056
	LWC	-0,3873	0,12	9,98	0,0016
Leeftijd: > 40jaar	IB	-0,5259	0,16	10,95	0,0009
	SWP	0,2151	0,17	1,63	0,2014
	LWC	-0,9883	0,15	42,68	< 0,0001
Niet-EU	IB	-0,5133	0,20	6,53	0,0106
	SWP	-0,7468	0,20	13,52	0,0002
	LWC	-0,0264	0,16	0,03	0,8720
Onderwijs: LSO	IB	-0,1578	0,14	1,26	0,2624
	SWP	0,0319	0,10	0,09	0,7609
	LWC	0,2164	0,12	3,42	0,0645
Onderwijs: HSO	IB	0,1201	0,13	0,83	0,3633
	SWP	-0,3428	0,11	9,20	0,0024
	LWC	-0,0922	0,12	0,56	0,4560
Stigma	IB	0,4316	0,14	10,14	0,0015
	SWP	0,4441	0,11	15,47	< 0,0001
	LWC	0,6647	0,12	28,91	< 0,0001
Handicap	IB	-0,2071	0,16	1,66	0,1970
	SWP	-0,2373	0,14	3,02	0,0823
	LWC	0,1906	0,14	1,75	0,1860
Ambulante hulpverl.	IB	0,3078	0,12	6,14	0,0132
	SWP	0,3880	0,10	15,39	< 0,0001
	LWC	-0,0104	0,12	0,01	0,9287
Wkl: [6, 12maanden]	IB	-0,0099	0,23	0,00	0,9658
	SWP	0,0313	0,18	0,03	0,8611
	LWC	0,6592	0,19	12,11	0,0005
Wkl:]1, 3jaar]	IB	0,4389	0,13	12,14	0,0005
	SWP	-0,1452	0,13	1,33	0,2495
	LWC	0,6011	0,13	21,23	< 0,0001
Wkl:]3, 5jaar]	IB	-0,7301	0,20	13,04	0,0003
	SWP	-0,2071	0,12	2,75	0,0972
	LWC	0,2650	0,14	3,42	0,0643
Wkl: > 5jaar	IB	-0,4123	0,19	4,53	0,0332
	SWP	-0,2749	0,13	4,71	0,0300
	LWC	0,2859	0,15	3,77	0,0522

Chi-square = 1390,11 P > chisq = < 0,0001

Steekproefgrootte= 418 observaties

3. Besluit

De resultaten helpen ons bij het identificeren van een aantal elementen die de instroom van werkzoekenden in de verschillende sociale tewerkstellingsprojecten helpen verklaren. Deze elementen hebben gedeeltelijk te maken met de voorkeuren van de betrokkenen zelf, hun gezondheid en hun sociaal gedrag. Ook de toetredingscriteria volgens dewelke werkzoekenden worden gerekruteerd voor de verschillende sociale tewerkstellingsprojecten, zijn van belang.

De *sociale tewerkstellingsprojecten* richten zich duidelijk tot laaggeschoolden met uitgesproken welzijnsproblemen (residentieel verleden, afhankelijkheid van sociale dienstverlening). Wel blijkt dat mensen met meer recente werkervaring makkelijker bereikt worden dan zij die gekenmerkt worden door een langere werkloosheidsduur. Dit is verwonderlijk wanneer we de selectiecriteria m.b.t. voorafgaande inactiviteit in de regelgeving bekijken. De tegenstelling tussen regelgeving en praktijk is verklaarbaar doordat periodes van voorafgaande tewerkstelling in opslorplingsprogramma's gelijkgesteld worden met inactiviteit.

Binnen de sociale tewerkstelling is het aanbod tot op zekere hoogte gesegmenteerd. Zo blijken werkervaringsprojecten een relatief jonge groep, relatief meer LSO-gediplomeerden en zeer langdurig werklozen te bereiken, hetgeen overeenkomt met hun beoogde doelgroep. De invoegwerknemers zijn eveneens een relatief jonge groep (< 40 jaar) maar met een sterker aandeel HSO-gediplomeerden, die niet té langdurig werkloos zijn. De bereikte groep blijkt ook hier te voldoen aan de vooropgestelde doelgroepcriteria, temeer daar invoegbedrijven werkzoekenden viseren met een minimale technische kennis en voldoende motivatie. De sociale werkplaatsen slagen erin zich méér te richten tot de allerlaagst geschoolden en de ouderen, terwijl ze er onvoldoende in slagen de zeer langdurig werklozen te bereiken. In die optiek is hier sprake van een zekere afroming.

De laagstgeschoolden en de meest langdurig werklozen hebben ongetwijfeld de grootste nood aan herinschakelingsprojecten om hen opnieuw te helpen integreren op de arbeidsmarkt. Toch wordt deze groep moeilijk bereikt, zelfs door de sociale werkplaatsen. Mogelijk speelt zelfselectie hier een rol. Sterk gemotiveerde werkzoekenden zullen misschien sneller een herinschakelingsproject volgen dan de minder gemotiveerden. Mensen met schoolmoeheid of mensen met angst om te mislukken zullen daarentegen minder snel geneigd zijn in een project te stappen. Daarnaast kunnen ook andere obstakels zoals financiële haalbaarheid, zorg voor kinderen, ... meespelen. Oudere werklozen zitten in een gelijkaardige situatie: ook zij participeren ondermaats aan de hier beschouwde maatregelen. Enerzijds heeft dit te maken met het feit dat weinig herinschakelingsprojecten zich richten tot die groep en anderzijds geldt voor hen het (bijkomend) argument dat deze maatregelen een lager rendement hebben, vanwege de beperkte opbrengstperiode.

Merk op dat onze analyse slaat op deelnemers uit het verleden. Het doelgroepbereik van de werkervaringsprojecten in 1994 en de sociale werkplaatsen in 1995 worden hier besproken. Het is niet uitgesloten dat inmiddels reeds een zekere wijziging van het deelnemersprofiel is opgetreden. Toch zou men in de toekomst erover moeten blijven waken dat er in de herinschakelingsprojecten voldoende voorrang wordt gegeven aan de zwakkere groepen - vooral dan de mensen wiens voeling met de arbeidsmarkt enorm werd uitgedund door hun lange werkloosheidsduur.

HOOFSTUK 2

NETTO-TEWERKSTELLINGSEFFECTEN

OP LANGE TERMIJN

Nick Matheus, Anna D'Addio en Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven)

In de eerste sectie van dit hoofdstuk worden de tewerkstellingsgraden van de deelnemers en van de vergelijkingsgroep op een beschrijvend niveau met elkaar vergeleken. Het scharniermoment vormt hierbij het referentiepunt. Met scharniermoment bedoelen we het moment waarop een respondent in een project stapt.⁶ De loopbanen worden zowel vóór als na het scharniermoment vergeleken tussen de verschillende deelgroepen. Vervolgens worden de netto tewerkstellingseffecten van deelname aan een sociaal tewerkstellingsproject geschat met behulp van twee econometrische technieken die erop gericht zijn om verborgen selectiviteitseffecten uit te zuiveren.

1. Beschrijving van de tewerkstellingspercentages van deelnemers en de vergelijkingsgroep

Op verschillende momenten vóór en na het scharniermoment hebben we gekeken naar het percentage personen dat aan het werk is, en deze hebben we in figuur 1.1 samengebracht, zodat vergelijking mogelijk wordt.

Opvallend is dat de activiteitsgraden van de vier beschouwde subgroepen, zelfs vlak vóór *het scharniermoment*, groter dan nul zijn (tussen de 15 en de 35%). Een mogelijke verklaring is het feit dat we het begrip 'werk' in onze enquête ruim definiëren. Op die manier beschouwen we een aantal atypische werkvormen zoals vrijwilligerswerk, zwartwerk, PWA-werk als werk. Daarnaast wordt werken onder een interim-contract door de regelgeving gelijkgesteld met werkloosheid. Werken met een contract van bepaalde duur houdt mogelijkerwijze tewerkstelling in onder een banenplan of een stage- of opleidingscontract. Tewerkstelling onder een contract van onbepaalde duur kan mensen omvatten die werken onder het

⁶ Voor de vergelijkingsgroep is het scharniermoment arbitrair vastgelegd op 30 juni 1994 resp. 30 juni 1995. Op dat ogenblik moesten de betrokkenen qua profiel aan de geldende criteria voor opname in sociale tewerkstelling voldoen, maar de facto hebben ze geen sociale tewerkstelling genoten.

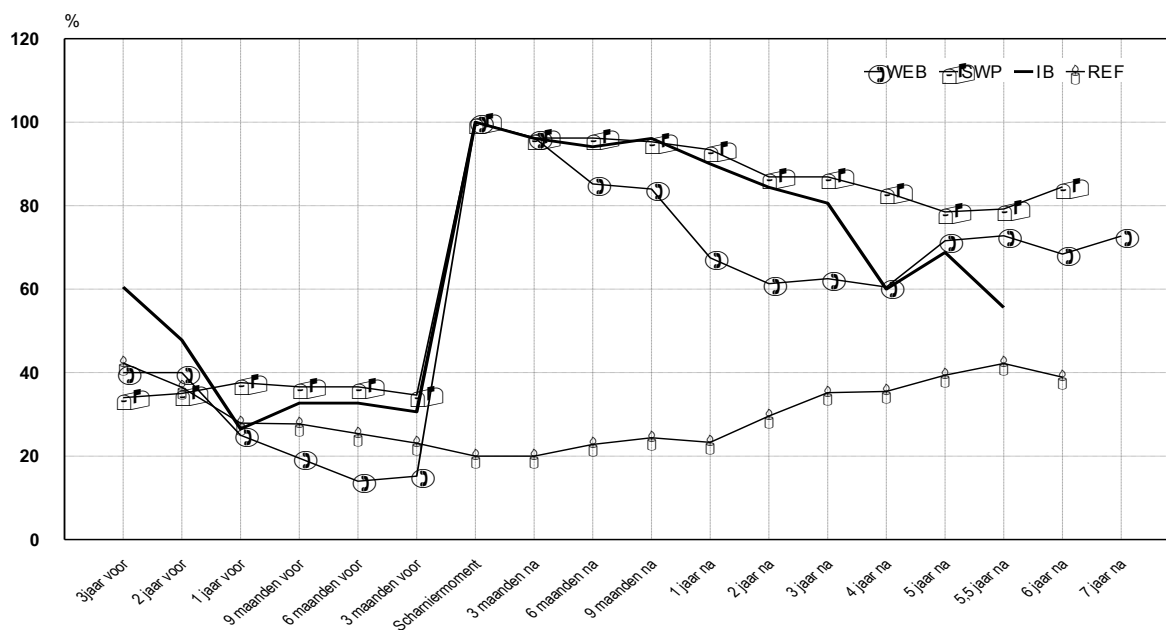
statuut van tewerkgestelde werkloze of onder een GESCO- of DAC-statuu⁷, wat destijds eveneens gelijkgesteld werd met inactiviteit voor de toegang tot sociale tewerkstelling. Een andere mogelijkheid bestaat erin dat de privé-sector een contract van onbepaalde duur aanbiedt zonder vooruitzicht, waarbij de werkgever na een proefperiode van 6 maand de werknemer als 'ongeschikt' bestempelt en aan de deur zet.

Een ander in het oog springend patroon uit figuur 1.1 is de *blijvend lage activiteitsgraad van de referentiegroep*, ook na het scharniermoment. Dit wijst erop dat de betrokken doelgroep (laaggeschoolde langdurig werklozen en bijstandsgerechtigden) op eigen kracht moeilijk terug aan de slag raken. Het gebruik van overheidssteun voor de herintegratie van deze doelgroepen lijkt dus meer dan verantwoord.

De *sociale werkplaatsen* en de *invoegbedrijven* worden gekenmerkt door de hoogste tewerkstellingsgraad *na het scharniermoment*, wat niet verwonderlijk is aangezien de werknemers hier een contract van onbepaalde duur aangeboden krijgen. Het feit dat enkele invoegbedrijven failliet gegaan zijn en dat de loonsubsidie drie jaar na instroom wordt stopgezet, heeft nadien een zichtbaar negatieve impact op de evolutie van de tewerkstellingsgraad. Deelnemers aan *werkervaringsprojecten* kennen een terugval in hun tewerkstellingskansen 1 à 2 jaar na instap, maar vervolgens stijgt hun activiteitsgraad opnieuw opmerkelijk, tot boven de 70%.

De tewerkstellingsgraden van de deelnemers aan de verschillende tewerkstellingsprojecten liggen over de ganse observeerbare periode na het scharniermoment beduidend hoger dan deze van de vergelijkingsgroep. Hieruit zou men geneigd zijn te concluderen dat de herinschakelingsprojecten wel degelijk een duurzaam positief effect hebben op de arbeidsloopbaan van de betrokkenen. Een sluitend bewijs vereist echter een meer verfijnde statistische analyse, met correctie voor de observeerbare en niet-observeerbare heterogeniteit tussen deelnemers en niet-deelnemers. Het is immers denkbaar dat de sterkste individuen uit de onderzoekspopulatie tegelijk meer kans maken om deel te nemen aan arbeidsmarktprogramma's en meer kans hebben op werk - ook zonder deze programma's. Desgevallend is de geobserveerde correlatie tussen deelname aan programma's en tewerkstellingsgraad nadien (deels) schijn.

⁷ Gesubsidieerde contractuelen (GESCO) en (voorheen) werknemers van het Derde Arbeidscircuit (DAC) hebben vaak de kans om door te stromen naar een ander tewerkstellingsproject. Hun periode van tewerkstelling wordt gelijkgesteld met inschrijving als werkzoekende.



Figuur 1.1 Tewerkstellingsgraden van deelnemers aan sociaal tewerkstellingsprojecten van de vergelijkingsgroep, vóór en na het scharniermoment

2. Schatting van de netto tewerkstellingseffecten via een difference-in-differences model

In eerste instantie zal een techniek worden gebruikt die eerder al werd toegepast bij Lauwereys, Matheus & Nicaise (2000), met name de zogenaamde ‘difference-in-difference’ methode. Deze methode is slechts één van de vele niet-experimentele methoden die er in de literatuur te vinden zijn. Voor een gedetailleerde technische uiteenzetting verwijzen we naar hoofdstuk 3 van Rubbrecht et al. (2005). We proberen hier intuïtief duidelijk te maken welke statistische ‘kunstgreep’ erachter schuilt.

Veronderstel dat sommige werklozen meer ‘goede relaties’ hebben, waardoor ze enerzijds makkelijker in contact komen met sociale tewerkstellingsprojecten en anderzijds nadien ook vlotter toegang hebben tot vacatures op de reguliere arbeidsmarkt. Desgevallend is (bij schatting met kleinste kwadraten) het effect van sociale tewerkstelling op latere reguliere tewerkstellingskansen overschat, wanneer men de invloed het niet-geobserveerde kenmerk ‘goede relaties’ niet heeft kunnen afzonderen.

Maar als we aannemen dat personen ‘met meer goede relaties’ reeds vóór instroom in de sociale tewerkstelling over deze contacten beschikten (m.a.w. de verborgen eigenschap is tijdsinvariant, of tenminste duurzaam), dan zou die eigenschap ook vóór het scharniermoment hun kans op tewerkstelling positief moeten beïnvloeden. Door niet de absolute kans op tewerkstelling, maar het

verschil in kans vóór en na sociale tewerkstelling als afhankelijke variabele te definiëren, dan zou de analyse toch het ‘zuivere’ effect van deelname aan sociale tewerkstelling moeten meten.

Formeel komt de methode hierop neer. Laat Y_t het percentage van de tijd voorstellen dat een individu heeft gewerkt in jaar t , en X_t een vector van individuele kenmerken. Een dummy-variabele d geeft weer of het betrokken individu al dan niet aan één of andere vorm van sociale tewerkstelling heeft deelgenomen. De verwachte statistische relatie tussen deze variabelen kan dan geschreven worden als

$$Y_t = \beta' X_t + d\alpha_t + v_t. \quad (2.1)$$

Maar indien er in de storingsterm v_t elementen zitten die gecorreleerd zijn met X_t , dan is er een risico op vertekende schattingen. Dit probleem wordt nu omzeild wanneer we aannemen dat v_t bestaat uit twee deeltermen ($v_t = \phi + \varepsilon_t$), waarvan ϕ vast is (maar gecorreleerd met X_t) en ε_t tijdsafhankelijk (maar onafhankelijk van X_t). Als we dan Y meten vóór en na het scharniermoment, en het verschil nemen, dan bekomen we de vergelijking

$$Y_t - Y_{t'} = d\alpha_t + \beta'(X_t - X_{t'}) + (\varepsilon_t - \varepsilon_{t'}) \quad (2.2)$$

waarin de vervelende term ϕ weggewerkt is. Vergelijking (2.2) levert dus wél onvertekende schatters op.

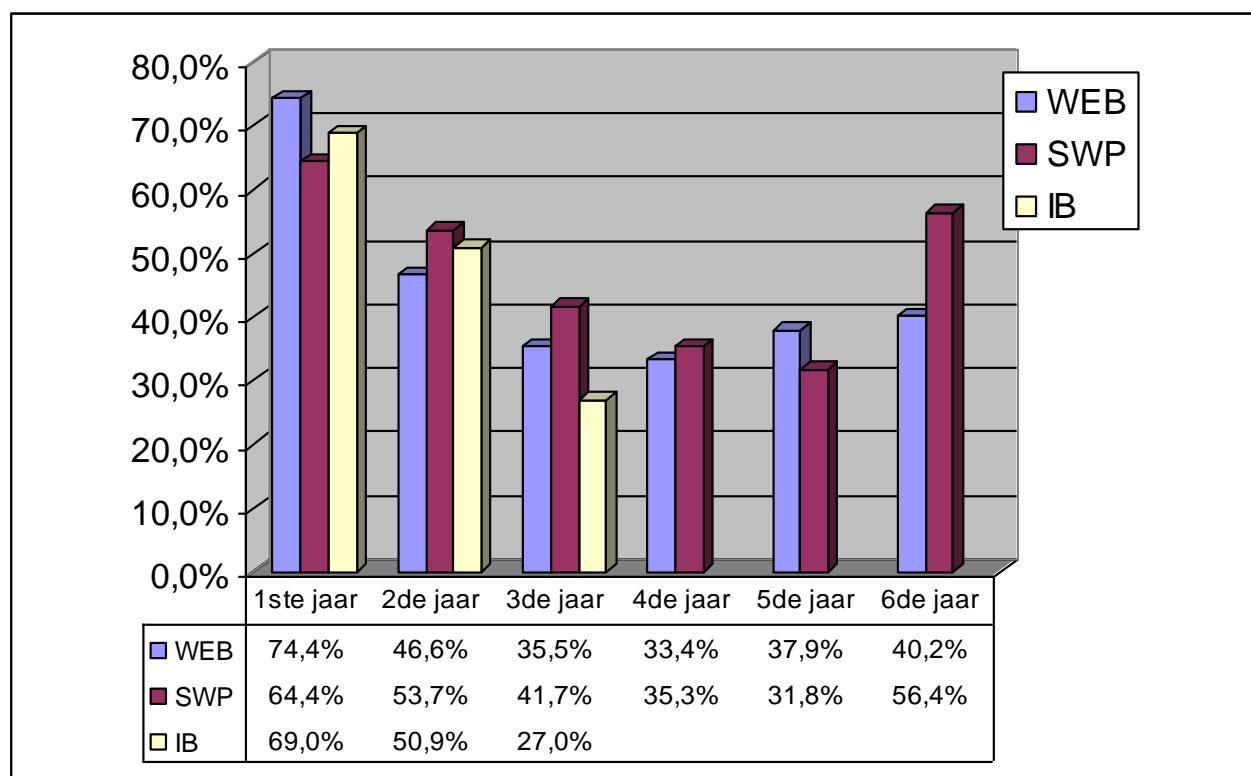
Voor elk van de drie onderzochte vormen van sociale tewerkstelling is er een schatting van het ‘dif-in-dif’ model uitgevoerd, met als observaties telkens de respectieve doelgroep én de volledige vergelijkingsgroep. De afhankelijke variabele in het hier gebruikte regressiemodel is het verschil tussen het percentage van de tijd dat men in een bepaald jaar na het scharniermoment en het jaar vóór het scharniermoment gewerkt heeft. Er zijn gegevens beschikbaar van meer dan één periode na het scharniermoment, zodat voor elke vorm van sociale tewerkstelling verschillende regressies kunnen worden uitgevoerd. Zodoende kan ook een beeld gevormd worden van de evolutie van de invloed van deelname aan een sociale tewerkstellingsproject.

Gezien het relatief hoge aantal ‘gecensureerde’ gegevens⁸ bij de vergelijkingsgroep vanaf het zevende jaar na het scharniermoment zullen er schattingen worden uitgevoerd voor maximaal zes jaar na het scharniermoment. Voor de leerwerkcentra en de sociale werkplaatsen is dit geen probleem en zullen er dan ook effecten geschat worden tot 6 jaar na instroom in het sociale

⁸ Censurering betekent dat men voor een bepaald jaar (m.n. het jaar waarin de enquête is afgenomen) geen informatie heeft over het ganse jaar (omdat de enquête niet op het einde van het jaar heeft plaatsgevonden).

tewerkstellingsproject. Voor de invoegbedrijven kunnen echter, gezien het beperkte aantal observaties met een voldoende lange observatieperiode, slechts effecten geschat worden tot hooguit 3 jaar na instroom.

De schattingsresultaten zijn grafisch voorgesteld in figuur 1.2.



Figuur 1.2 Tewerkstellingseffecten van deelname aan sociale tewerkstelling (referentiejaar: 1^{ste} jaar voor instroom)

Voor de *leerwerkcentra* bedraagt het netto tewerkstellingseffect het eerste jaar na instap 74,4%. Dit wil zeggen dat de relatieve tewerkstellingswinst van de personen die ingestapt zijn in een werkervaringsproject, het eerste jaar 74,4% hoger zal liggen dan van de personen uit de vergelijkingsgroep. Dit komt ongeveer overeen met 9 maanden per jaar. Voor dit eerste jaar is dit een vrij logisch resultaat, aangezien de meeste deelnemers gedurende het eerste jaar na instroom tewerkgesteld blijven in het project. Na het eerste jaar is het de bedoeling dat ze doorstromen naar de reguliere arbeidsmarkt, en als we dan kijken naar de tewerkstellingseffecten dan merken we dat deze wel aanzienlijk lager zijn, maar nog steeds duidelijk positief en significant verschillend van nul. Het tweede jaar bedraagt de netto tewerkstellingswinst 46,6% en die daalt tot 33,4% voor het vierde jaar na instroom. Gedurende het vierde jaar na het scharniermoment zullen deelnemers in vergelijking met niet-deelnemers dus nog altijd een derde van het jaar meer werken dan gedurende het eerste jaar voor instroom. Vanaf het vijfde jaar gaan de tewerkstellingswinsten terug omhoog en ze stijgen tot 40,2% in het zesde jaar. Dit komt overeen met de stijgende trend die in figuur 1.1 kon worden

opgemerkt: vanaf het vierde jaar na het scharniermoment stijgen de tewerkstellingspercentages van de personen die hebben deelgenomen aan werkervaringsprojecten.

De tewerkstellingseffecten voor de *sociale werkplaatsen*, zijn het eerste jaar na het scharniermoment iets lager dan die van werkervaringsprojecten, maar vanaf het tweede jaar zijn ze dan weer hoger. Geheel verwonderlijk is dit niet, aangezien sociale werkplaatsen gericht zijn op permanente tewerkstelling. In het zesde jaar na instroom zien we een ogenschijnlijk spectaculaire stijging van de effecten van 32% naar meer dan 50%. Dit is echter mogelijk te verklaren vanuit het feit dat een heel aantal observaties (bijna 40%) gedurende deze periode al gecensureerd zijn. Dit laatste effect moet dus met een korrel zout genomen worden.

Voor de *invoegbedrijven* ten slotte zijn slechts 3 schattingsresultaten weergegeven. De reden hiervoor is dat in het vierde jaar nog maar 38 bruikbare (al dan niet gecensureerde) observaties zijn in de doelgroep tegenover meer dan 180 in de vergelijkingsgroep).

3. Uitbreiding van het difference-in-differences model

Het difference-in-difference model heeft als voordeel dat het op vrij eenvoudige wijze te schatten is, maar het berust wel op een (te?) sterke assumptie, nl. dat het waargenomen tewerkstellingseffect bij de 'treatment group' een vast effect is: instap in de sociale tewerkstelling zou met andere woorden voor om het even welk individu hetzelfde gunstige effect hebben op de tewerkstellingskansen nadien. Door het verschil te nemen van de gewerkte tijd vóór en ná het scharniermoment zou de storingsterm 'gezuiverd' worden van alle verborgen individuele verschillen die de tewerkstellingskansen beïnvloeden. Deels zal dit wel het geval zijn, maar het blijft denkbaar dat de instap-beslissing zelf beïnvloed wordt door factoren die samenhangen met het verhoopte effect ervan, waardoor in het voorgaande model misschien nog steeds een correlatie bestaat tussen de storingsterm en de desbetreffende dummy. Met andere woorden, het is mogelijk dat het verwachte effect voor personen uit de vergelijkingsgroep niet even groot is als dat voor de instappers. Bijvoorbeeld kan een deelnemer aan werkervaring in een project 'groenbeheer' geselecteerd zijn omwille van zijn/haar vooropleiding in tuinbouw of een speciale belangstelling voor tuinieren. De leereffecten van de werkervaring bij deze deelnemer zal logischerwijze groter zijn dan de potentiële effecten bij een willekeurige andere persoon uit de referentiegroep. We spreken van 'selectiviteit in het rendement' van het aangeboden inschakelingstraject.

Formeel betekent dit, dat in vergelijking (2.2) hierboven ε_t wel onafhankelijk is van X_t , maar niet met d . Een techniek om te controleren voor deze mogelijke selectiviteit is gebaseerd op de tweestaps-procedure ontwikkeld door Heckman

(1979) voor steekproefvertekening. Laten we opnieuw vertrekken van vergelijking 2.2, hier gemakshalve herschreven als volgt:

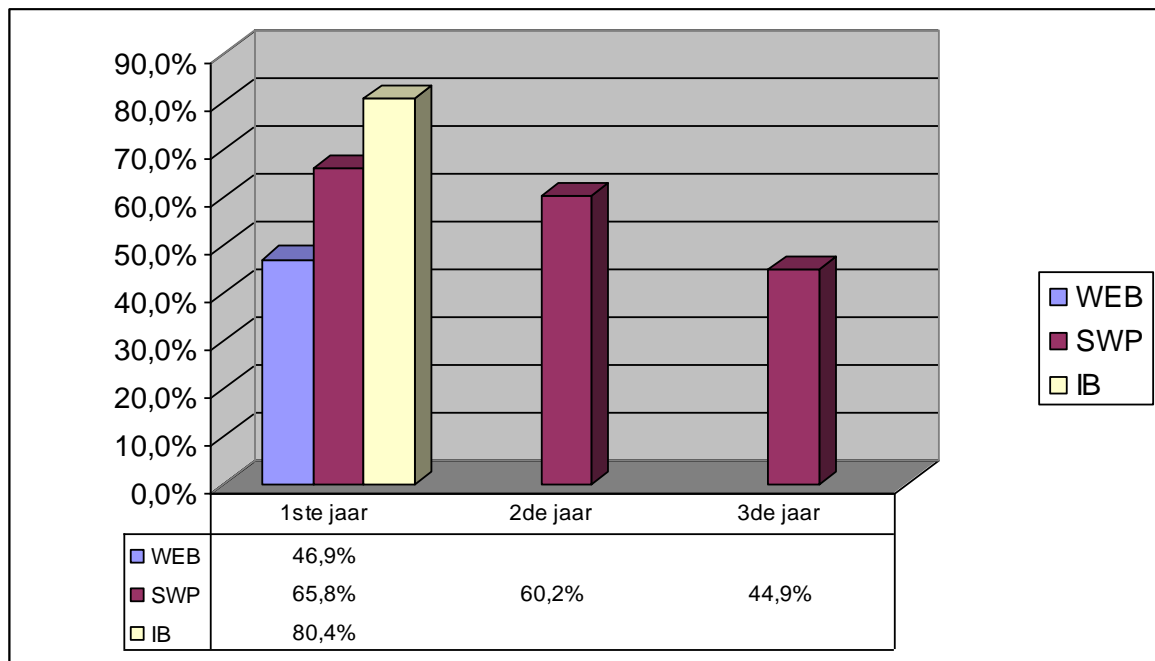
$$Y = \beta' X + \alpha d + \varepsilon \quad (2.3)$$

$$\text{waar } E(Y|d) = E(Y|d=0) * \Pr(d=0) + E(Y|d=1) * \Pr(d=1) \quad (2.4)$$

Deze uitdrukking bestaat dus uit 4 componenten, bepaald door twee onderliggende functies. Voor wat de componenten $\Pr(d=0)$ en $\Pr(d=1)$ betreft, kunnen we terugrijpen naar een selectiemodel dat de kans bepaalt dat een persoon al dan niet deelneemt aan het arbeidsmarktprogramma (vergelijkbaar met equatie 1.1 uit het vorige hoofdstuk, maar dan binomiaal). Voor de componenten $E(Y|d=1)$ en $E(Y|d=0)$ moeten we een uitkomstenvergelijking zoals in (2.3) schatten. Aangezien de storingstermen uit de selectievergelijking en de uitkomstenvergelijking gecorreleerd zijn, worden beide best simultaan geschat.

Gezien de complexiteit van het model, zijn enkel schattingsresultaten weergegeven voor die periodes waarin er geen gecensureerde data voorkomen. Concreet betekent dit dat volgende tewerkstellingseffecten zijn weergegeven:

- leerwerkcentra: tot en met het 5^{de} jaar na het scharniermoment
- sociale werkplaatsen: tot en met het 5^{de} jaar na het scharniermoment
- invoegbedrijven: het 1^{ste} jaar na het scharniermoment
- Figuur 1.3 geeft een overzicht van de geschatte netto-tewerkstellingseffecten.



Figuur 1.3 Significante tewerkstellingseffecten van deelname aan sociale tewerkstelling (referentiejaar: 1ste jaar voor instroom) via een uitgebreid difference-in-difference model (simultaan met selectievergelijking)

Indien men figuren 1.2 en 1.3 met elkaar vergelijkt, zijn er enkele opmerkelijke verschillen te noteren:

- de tewerkstellingseffecten van deelname aan *werkervaringsprojecten* zijn - behalve voor het eerste jaar na het scharniermoment - niet meer significant. Dit betekent dat de correctie voor 'selectiviteit in het rendement' zeer verschillende bevindingen oplevert. De positieve loopbaaneffecten van werkervaring in figuur 1.2 zijn niet 'vals' maar gelden enkel voor de geselecteerde deelnemers. M.a.w. indien men alle laaggeschoolde langdurig werklozen hetzelfde soort werkervaring zou aanbieden, zouden de loopbaaneffecten veel minder gunstig zijn.
- De tewerkstellingseffecten van deelname aan *sociale werkplaatsen* blijven wel positief, en significant tot het derde jaar. Dit kan verklaard worden doordat de sociale werkplaatsen zich richten tot de meest kwetsbare werkzoekenden onder de doelgroep. Indien ze de 'gemiddelde laaggeschoolde langdurig werkloze' zouden aanspreken, zouden ze wellicht een hoger netto-werkgelegenheidseffect genereren.
- Ook bij de *invoegbedrijven* is het tewerkstellingseffect groter dan bij de schatting zonder aparte selectievergelijking.

4. Besluit

In dit hoofdstuk hebben we de tewerkstellingseffecten van sociale tewerkstelling op langere termijn bestudeerd. De verkenning van de bruto-tewerkstellingsgraden leverde reeds enkele belangrijke inzichten op. Vooreerst toont de blijvend lage activiteitsgraad van de referentiegroep, ook 6 à 7 jaar na het scharniermoment, aan dat de doelgroep zonder overheidsinterventie erg weinig kans maakt om zich te herintegreren op de arbeidsmarkt. Op één ogenblik na steeg de activiteitsgraad van de referentiegroep nooit boven de 40% uit (ondanks het feit dat allen als werkzoekend geregistreerd bleven).

Om het netto-tewerkstellingseffect van sociale tewerkstelling te schatten pasten we twee soorten correcties voor selectievertekingen toe. Het is belangrijk deze beide correcties juist te interpreteren omdat ze verschillende beleidsimplicaties hebben.

De eerste correctie was erop gericht om *schijneffecten* van sociale tewerkstelling weg te werken, d.w.z. effecten die voortvloeien uit niet-geobserveerde heterogeniteit tussen deelnemers en niet-deelnemers. We gaven daarbij het voorbeeld van personen die goede relaties hebben en daarom vlotter dan anderen toegang hebben tot sociale tewerkstelling én tot reguliere tewerkstelling. Het

kenmerk 'goede relaties' is niet geobserveerd en is bij veronderstelling gecorreleerd met deelname aan sociale tewerkstelling. Daardoor dreigt het effect van sociale tewerkstelling op zich overschat te worden. Dergelijke schijneffecten kunnen vrij eenvoudig weggezuiverd worden voorzover de verborgen individuele kenmerken 'tijdsinvariant' zijn. Desgevallend volstaat het om een 'difference-in-differences' model te schatten. De resultaten werden gepresenteerd in figuur 1.2. Ze wijzen op *significant positieve langetermijneffecten* in elk van de drie beschouwde typen sociale ondernemingen.

De tweede correctie biedt een antwoord op de vraag, of de (zuiver gemeten) netto-effecten *extrapoleerbaar* zijn naar de ganse referentiepopulatie (weliswaar na uitzuivering voor verborgen heterogeniteit). Anders gesteld, luidt de vraag of de omvang van de (potentiële) loopbaaneffecten verschilt tussen subgroepen binnen de doelgroep – en met name tussen deelnemers en niet-deelnemers, ongeacht of de verschillen tussen beide groepen verborgen of observeerbaar zijn. Dit werd onderzocht door de geschatte tewerkstellingseffecten te corrigeren voor interactie-effecten tussen de storingstermen uit de selectiefunctie en de uitkomstenvergelijking. De resultaten zijn samengevat in figuur 1.3.

Uit deze tweede correctie blijkt dat de loopbaaneffecten niet extrapoleerbaar zijn voor werkervaring, maar wel (min of meer) voor sociale werkplaatsen en invoegbedrijven. Het zou dus verkeerd zijn werkervaring als de panacee voor alle laaggeschoolde langdurig werklozen te beschouwen. Een willekeurige uitbreiding tot de volledige doelgroep zou mogelijk (op lange termijn) zelfs negatieve effecten kunnen hebben op de arbeidsintegratie van de deelnemers. Dit laatste betekent echter niet, dat de gevonden positieve effecten van werkervaring in de initiële schatting bedrog zouden zijn. Het gaat wel degelijk om positieve langetermijneffecten, doch enkel mits de deelnemers in de toekomst op dezelfde manier geselecteerd worden als in het verleden.

HOOFDSTUK 3

WELZIJNSEFFECTEN

Ilse Rubbrecht en Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven)

Het ruime concept van 'duurzame arbeidsintegratie' houdt rekening met diverse effecten van integratiemaatregelen op het welzijn van de doelgroep. Naast de louter kwantitatieve effecten op tewerkstelling of inkomen, houden we ook rekening met positieve en/of negatieve effecten op de gezondheid, de vrijetijdsbesteding, de sociale contacten, het gezinsleven enz.

Wanneer we de effecten van de projecten van sociale tewerkstelling op het vlak van welzijn willen analyseren, vormt de capaciteitsbenadering van Amartya Sen een goed uitgangspunt. Het centrale welzijnsconcept heet bij Sen de *capaciteiten* (capabilities) van een persoon.

1. Welzijn meten: capaciteiten, functioneringsniveaus, vermogens

Capaciteiten zijn de verzameling van alle mogelijke combinaties van functioneringsniveaus die een persoon kan bereiken in een gegeven context. Bijvoorbeeld kan iemand kiezen voor meer materiële welstand door meer te werken, minder te genieten van zijn vrijetijd en minder sociaal te participeren, of: wat minder materiële welstand, minder werk, meer vrijetijd en sociaal leven. Het is dus niet alleen van belang welke combinatie van functioneringsniveaus men uiteindelijk realiseert, maar evenzeer welke alternatieven men heeft. De waaier van alternatieven wordt uiteraard ook mee bepaald door de feitelijke keuzevrijheid van het individu: is men bijvoorbeeld werkloos, dan valt er niet te kiezen hoeveel men werkt - met de gevolgen vandien voor andere levensdimensies.

Terwijl velen het eens zijn met deze definitie van welzijn, moeten we toegeven dat het concept capaciteiten moeilijk empirisch te hanteren is: men kan wel gerealiseerde functioneringsniveaus observeren en 'meten', maar geen *potentieel* bereikbare functioneringsniveaus, en dus geen capaciteiten. Daarom kozen we in ons onderzoek voor een indirecte benadering. Dworkin (1981) spreekt van het *vermogen* als ultieme welvaartsmaatstaf. Dworkin bedoelt daarmee in de eerste plaats het materiële vermogen, zij het ruimer dan het puur financiële. Wij nemen

aan dat er een éénduidig verband bestaat tussen vermogen en capaciteiten. De omvang van de capaciteitsset is namelijk mee bepaald door het vermogen van een individu (of huishouden), als één van de exogene omgevingsfactoren. Het lijkt ons redelijk te veronderstellen dat, *ceteris paribus*, de capaciteitsset van een persoon uitbreidt wanneer zijn/haar vermogen toeneemt. Als we geen capaciteiten kunnen meten, kunnen we wellicht wel vermogens meten.

Tegelijk willen we echter het concept vermogen ook uitbreiden tot een multidimensioneel concept: het gaat niet alleen om het materiële vermogen, maar ook om het menselijk kapitaal, het sociaal en het cultureel kapitaal van mensen.

Eigenlijk kan men de functie van sociale tewerkstelling (nl. sociale inclusie) als volgt omschrijven:

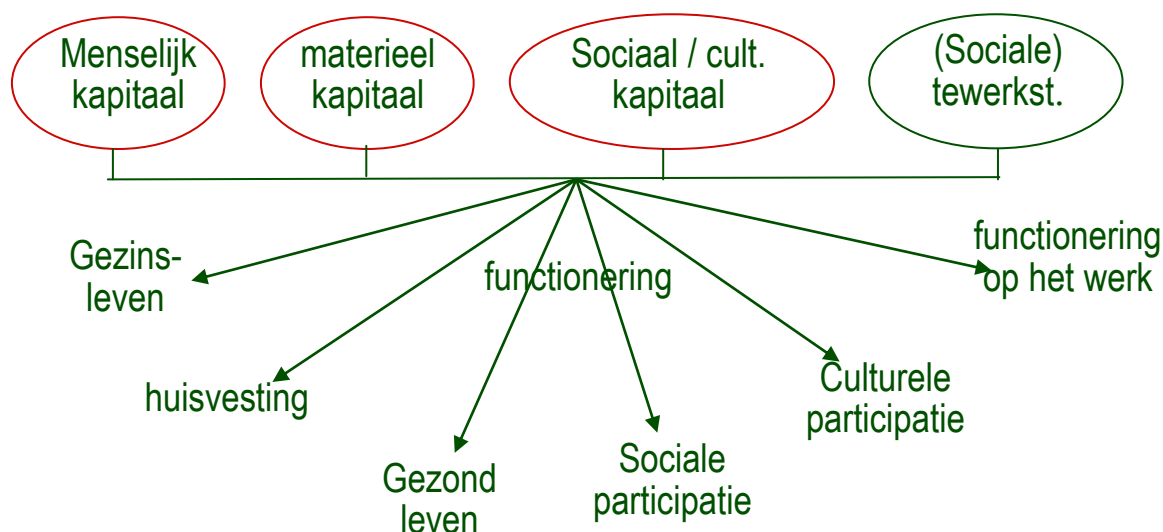
- op korte termijn neemt de (sociale) tewerkstelling (gesteld dat ze vrij gekozen is) een restrictie weg op de tijdsbesteding van individuen. Die grotere vrijheid verruimt dadelijk hun capaciteitsset, zelfs zonder dat hun vermogens toenemen. Normaliter moet dit zichtbaar worden door verhoogde functioneringsniveaus op minstens één welzijnsdimensie: *ceteris paribus* (d.i. na controle voor verschillen in vermogens en andere individuele verschillen) zou een dummy 'tewerkgesteld' een positief effect moeten hebben op één of meerdere functioneringsniveaus. Maar er is nog méér. Men kan nl. ook nagaan welke functioneringsniveaus een individu kan bereiken binnen de sfeer van de arbeid zelf. Hiervoor is het niet langer onverschillig welk soort tewerkstelling aangeboden wordt. De voorvechters van de sociale economie hebben de ambitie om aan kansengroepen meer kwaliteitsvolle arbeid te bieden dan de reguliere arbeidsmarkt, waardoor sociale integratie bevorderd wordt (Vosec, 2003). Sceptici zullen eerder opwerpen dat sociale tewerkstelling een tweederangsarbeid is voor de zwaksten. Om deze hypothesen tegenover elkaar te toetsen zullen we in ons model niet één, maar verschillende dummy's inlassen om na te gaan of de effecten van sociale tewerkstelling op diverse functioneringsniveaus significant verschillend zijn van die van reguliere tewerkstelling. We zullen bovendien de effecten van de drie typen sociale tewerkstelling onderling vergelijken.
- Op langere termijn vormt de sociale tewerkstelling een investering in de vermogens van de doelgroep (waardoor hun capaciteitsset andermaal uitbreidt). Ook dit zou zich moeten vertalen in verhoogde functioneringsniveaus.

2. Kortetermijneffecten

Concreet wordt het volgende model geschat:

$$F_t = f(r_t, z_t) \quad (3.1)$$

waarbij F_t symbool staat voor een vector van functioneringsniveaus, r_t voor de vermogensbronnen en z_t voor een aantal exogene variabelen: het geslacht, de etnische afkomst, de leeftijd, de zorglast⁹ in gezin en de tewerkstellings situatie op moment t . Er zijn vijf tewerkstellingsmogelijkheden: ofwel werkt de respondent in een leerwerkcentrum, in een sociale werkplaats, in een invoegbedrijf of in een reguliere job, ofwel werkt de respondent niet. Dit betekent dat er vier dummy's opgenomen worden, waarbij we 'het niet werken' als referentiecategorie beschouwen. Het subscript t geeft het tijdstip van observatie aan. We bezitten 304 observaties (met alle relevante variabelen) voor het jaar 1997 en 421 observaties voor het jaar 2001. Dit betekent een totaal van 725 observaties. Alhoewel de observaties slaan op twee verschillende meetmomenten, spreken we van een 'quasi-statisch' model omdat niet de wijzigingen maar de niveaus van functioneringsdimensies bestudeerd worden.



Figuur 1.4 Schematische voorstelling van het kortetermijn welzijnsmodel

De vermogens en de functioneringsniveaus worden gemeten d.m.v. factoranalyse: elke 'dimensie' wordt in meerdere factoren weerspiegeld, en de factoren zijn op hun beurt bepaald door één of meerdere variabelen. Tabellen 1.3 en 1.4 geven een globaal overzicht van de samenstelling van deze indicatoren.

Om collineariteit tussen de verklarende variabelen na te gaan werd het model geschat d.m.v. een 'seemingly unrelated regression' techniek. Uit de 'variance inflation factor' bleek er geen storend probleem van collineariteit te bestaan.

⁹ De zorglast-variabele geeft weer hoeveel personen de respondent in zijn/haar gezin moet verzorgen. Zowel kinderen jonger dan 12 jaar als familieleden ten laste die speciale verzorging nodig hebben, worden hieronder gerekend. Een hogere zorglast betekent, bij gelijke resources, een lager welzijn 'per capita'; bovendien beperkt zorglast de vrije tijdsallocatie van minstens één volwassene in het gezin.

Tabel 1.3 Schematisch overzicht van de bouwstenen van het welzijnmodel: vermogensbronnen

Vermogensbronnen	overeenstemmende factoren	Samenstellende variabelen
Menselijk kapitaal	Scholing	Leesvaardigheid (subjectieve schaal 1-5) Schrijfvaardigheid (subjectieve schaal 1-5) Behaald onderwijsniveau (4 niveaus)
	Fysische kwetsbaarheid	Ernstige lichamelijke klachten (dummy) Lichamelijke handicap (dummy)
	Psychische kwetsbaarheid	Frequentie consultaties specialist in voorbije jaar(schaal 1-6) Frequentie consultaties psychiater in het voorbije jaar(schaal 1-6) Mentale handicap (dummy)
	Werkervaring Beroepsopleiding	Aantal gewerkte maanden in laatste 3 jaar Aantal gecumuleerde maanden beroepsopleiding gevolgd
Socio-cultureel kapitaal	Verenigingsleven	Actief lidmaatschap van verenigingen met politiek/sociaal doel, verenigingen voor vorming en ontspanning, verenigingen met goed doel
	Sociale afkomst	Financiële ruimte van ouders (schaal 1-5) Beroep van vader (schaal 1-5)
	Gezinsstigma	Aantal relatiebreuken Aantal geplaatste kinderen Samenwonen met partner of niet
	Instellingenstigma	Aantal eigen verblijven in verschillende (soorten) instellingen sinds geboorte
Materieel kapitaal	Financiële ruimte	0=financ. problemen en niet sparen; 1=geen financ. problemen of wel sparen; 2=geen financ. problemen en wel sparen
	Woonzekerheid	Schaal 1-3: (1= geen eigenaar, geen volledig huis; 2= eigenaar of volledig huis; 3= eigenaar en volledig huis)

Tabel 1.4 Schematisch overzicht van de bouwstenen van het welzijnmodel: functioneringsniveaus

Functioneringsdimensies	Functioneringsniveaus (factoren)	Samenstellende variabelen
Gezondheid	Ziekte	Minstens 1 week ziek geweest in voorbije 12 maanden; frequentie raadpleging huisarts; freq. raadpl. kinesist; ernstig ziek of gehandicapt geworden
Huisvesting	Positieve woningkenmerken	Schaal tevredenheid buurt; schaal tevr. woning; aantal soorten woninggebreken; aantal soorten buurthinder
Gezinsrelaties	Basisuitrusting	aantal items basisuitrusting
	Positieve gezinssfeer	Likert-schalen: Er niet graag zijn ... er heel graag zijn; Ruzie maken ... plezier maken; Slaag krijgen ... lief met elkaar omgaan; Sleur ... veel afwisseling; Zich gespannen voelen ... ontspannen voelen; Alles alleen moeten doen ... veel samenwerken; Vaak problemen ... nooit problemen
Socio-culturele participatie	Culturele activiteiten	Frequentie bezoek podiumkunsten; freq. cinema; freq. bibliotheekbezoek; freq. bezoek volksfeest, georganiseerde activiteit; freq. restaurantbezoek
	Dicht sociaal contact	Freq. contact met familie of vrienden; afstand woonplaats bekenden; freq. kletsen op straat; intensiteit contact met burens; freq. bezoek park, speelplein
	Tevredenheid soc. participatie	Tevredenheid over contacten met familie; tevr. over vrienden; tevredenheid over vrijetijd
	Recreatief uitgaansleven	Frequentie cafébezoek; freq. discotheekbezoek; freq. bezoek sportmanifestaties
Arbeid	Positieve werksfeer	Likertschalen: Er niet graag zijn ... er heel graag zijn; Gepest ... gewaardeerd worden; Uitgesloten ... goed voelen bij collega's; Veel ruzie ... veel plezier; Sleur ... veel afwisseling; Met anderen in contact; Zich gespannen ... ontspannen voelen; Afwisselend werk; Nieuwe dingen kunnen leren; Je kunnen uitleven; Kunnen tonen wat je kan; Werk nooit afkrijgen ... genoeg tijd; Alles alleen moeten doen ... samenwerken; Resultaat zien
	Ongunstige werkomstandigheden	Likertschalen: Vuil maken; Veel lichamelijke inspanning; Stinkende omgeving; Lawaaierige omgeving; In gevaarlijke omstandigheden
	Werkdruk	Likertschalen: Veel geestelijke inspanning; Onder tijdsdruk; Aan hoog tempo; Nooit ... vaak problemen; Veel verantwoordelijkheid; Creativiteit van u; Huidige beroeps categorie; Je vervelen ... druk hebben; Leiding geven aan anderen; Veel overuren
	Autonomie op het werk	Zelf beslissen hoeveel werk; Zelf beslissen welk werk; Zelf beslissen hoe werken
	Sleut	Likertschalen: steeds hetzelfde moeten doen; Moeilijke ... gemakkelijke dingen moeten doen
	Huidig statuut	Schaal van 1 tot 4 (1=geen echt arbeidscontract; 2=precair arbeidscontract; 3=contract bepaalde duur of zelfstandige; 4=onbepaalde duur)
	Werkpercentage gedurende de laatste 12 maand	% van de tijd dat men effectief tewerkgesteld was

De resultaten van het geschatte model weergegeven in equatie 3.1 zijn terug te vinden in tabel 1.5. Het significantieniveau van de coëfficiënten is telkens met

sterretjes aangeduid; de cellen met significante effecten zijn bovendien grijs gearceerd.

Gezondheid

Mensen met een lager scholingsniveau en mensen die fysisch zwakker zijn, worden significant vaker ziek. Ook vrouwen, personen van Belgische afkomst en - merkwaardig - personen met een actief verenigingsleven blijken significant frequenter ziek te zijn.

We vinden anderzijds geen significant (*rechtstreeks*) verband tussen ziekte en (sociale) tewerkstelling. Andere determinanten hebben blijkbaar meer invloed op de factor ziekte. Dit ligt min of meer in de lijn van eerdere bevindingen in de literatuur.

Wonen

Mensen met een hoger gezinsstigma of instellingstigma, personen met meer werkervaring en personen met een grote zorglast in hun gezin ervaren minder *positieve woningkenmerken*. Vrouwen, personen van Belgische afkomst, mensen die het financieel ruim hebben en de psychisch zwakkeren, kennen meer positieve woningkenmerken.

Er is geen rechtstreekse invloed van tewerkstelling op de factor '*positieve woningkenmerken*' zichtbaar. Wel is er een mogelijk onrechtstreeks verband (op langere termijn) via het inkomen. Werkenden hebben normaliter een gunstigere financiële ruimte ten opzichte van niet-werkenden. Een gunstigere financiële situatie brengt dan weer meer positieve woningkenmerken met zich mee.

Vrouwen, fysisch zwakkere mensen en personen met een grotere woonzekerheid, bezitten relatief meer *basisuitrusting* in hun woning. Mensen met een hoger gezinsstigma of instellingstigma hebben daarentegen relatief minder basisuitrusting.

Ook werknemers in sociale werkplaatsen bezitten minder basisuitrusting ten opzichte van de niet werkenden. Dat laatste geldt *na controle* voor andere individuele kenmerken (bv. het feit dat werknemers in sociale werkplaatsen doorgaans meer gezins- of instellingenstigma's hebben). Deze bevinding suggereert m.a.w. dat tewerkstelling in een sociale werkplaats (*ceteris paribus*, en in vergelijking met werkloosheid) eerder negatieve dan positieve effecten heeft op het materiële welzijn. We zullen deze hypothese in wat volgt nog verder proberen te toetsen.

Gezinsrelaties

Fysisch zwakkere mensen en personen met een groter gezinsstigma kennen een minder gunstige gezins sfeer. Mannen, mensen van een hogere sociale afkomst,

personen die het financieel ruim hebben en/of actief zijn in het verenigingsleven en mensen met een grote zorglast in het gezin, ondervinden een positievere gezinssfeer. Ook werknemers in leerwerkcentra en in de reguliere sector ervaren de gezinssfeer positiever dan zij die niet werken.

De resultaten wijzen dus op een overwegend positieve invloed van werken op de gezinssfeer. Dit geldt *rechtstreeks* voor de reguliere tewerkstelling als voor de werkervaring, telkens in vergelijking met werkloosheid – en mogelijk ook onrechtstreeks (via het inkomen) voor andere vormen van sociale tewerkstelling. Andere studies bevestigen allemaal dat werkloze mensen kwetsbaarder zijn en zich sneller nutteloos, waardeloos en inferieur gaan voelen. Het hoeft dan ook geen verwondering te wekken dat dit gaat wegen op hun gezinssfeer. Het feit dat we geen (rechtstreeks) effect vaststellen bij tewerkgestelden in sociale werkplaatsen en invoegbedrijven kan wellicht te wijten zijn aan het feit dat veel van deze mensen alleenstaanden zijn.

Socio-culturele participatie

Hoe ziet het globale plaatje eruit wat socio-culturele participatie betreft? Een hoger menselijk of materieel kapitaal leidt tot een significant grotere socio-culturele participatie. Het effect van het socio-cultureel kapitaal is merkwaardigerwijze minder éénduidig: een intenser verenigingsleven heeft een overwegend positieve invloed, maar een hogere sociale afkomst of een sterker gezinsleven hebben tweesnijdende effecten: mensen met een hogere sociale afkomst participeren meer aan formele cultuuractiviteiten en zijn tevredener over hun sociaal en cultureel leven, maar hebben minder dichte sociale contacten. Mensen uit gebroken gezinnen of alleenstaanden kiezen dan weer selectief voor meer recreatief uitgaan (in vergelijking met volledige gezinnen).

Werk heeft nergens een rechtstreekse invloed op de socio-culturele participatie. Via een verhoogd inkomen kan werk echter wel onrechtstreeks bijdragen tot meer culturele participatie, tot vaker recreatief uitgaan en tot een grotere tevredenheid hierover.

*Dimensie arbeid*¹⁰

Mensen van hogere sociale afkomst, personen met meer werkervaring en/of fysisch sterk gestel werken doorgaans in een relatief *positieve werksfeer*. Veertigers ondervinden een gunstigere werksfeer andere leeftijdsgroepen. Uit het model blijkt ook dat werknemers in leerwerkcentra een minder positieve werksfeer ervaren dan zij die in een reguliere job werken.

¹⁰ Noteer dat werklozen per definitie uit deze regressies zijn weggelaten, en dat de referentiecategorie hier gedefinieerd is als de regulier werkenden.

Hoger geschoolden, personen die meer beroepsopleiding volgden en/of personen met de meeste werkervaring, ondervinden een relatief hogere *werkdruk*. Ook werknemers in invoegbedrijven staan onder meer werkdruk dan de regulier tewerkgestelden. Werknemers in leerwerkcentra daarentegen werken onder lagere druk vergeleken met werknemers in de reguliere sector. Mannen en personen met een leeftijd tussen de 35 en 40 jaar ondervinden op hun beurt een grotere werkdruk dan hun jongere en oudere werkcollega's. Ook mensen met een gezinsstigma ervaren een relatief hogere werkdruk (alleenstaande ouders?).

Hoger geschoolden, individuen met meer werkervaring, personen met grotere woonzekerheid, mensen van Belgische afkomst en veertigers werken relatief *autonomer*. Ook blijken werknemers in invoegbedrijven autonomer te werken dan werknemers in de reguliere arbeidsmarkt, terwijl werknemers in leerwerkcentra minder zelfstandig werken.

Mannen, niet-Belgen of personen die het financieel niet ruim hebben, werken in relatief slechtere *werkomstandigheden*. Ook mensen met meer werkervaring blijken in relatief zwaardere omstandigheden te werken. Voorts ondervinden werknemers uit de reguliere sector minder gunstige werkomstandigheden dan de werknemers in leerwerkcentra.

Mannen, personen met een hogere scholing, met meer beroepsopleiding, een actief verenigingsleven en/of een grotere financiële ruimte, ondervinden meer *variatie* in hun jobinhoud.

Mannen, personen met meer werkervaring en/of meer beroepsopleiding, hebben een relatief gunstiger *contract*. Ook werknemers in invoegbedrijven en in sociale werkplaatsen werken onder een beter contract dan zij die een reguliere job hebben. De invoeg- en sociale werkplaatswerknemers krijgen immers een contract van onbepaalde duur op het moment van instap in de sociale tewerkstelling. Dit is niet altijd het geval bij de start van reguliere jobs. Ook mensen met een lage sociale afkomst slagen er, merkwaardigerwijze, meer in een gunstig contract (contract van onbepaalde duur) te verkrijgen. Dit kunnen we verklaren doordat heel wat van deze mensen in een sociale werkplaats tewerkgesteld zijn.

Belangrijk is vooral de volgende conclusie: de sociale tewerkstelling doet niet onder voor de reguliere tewerkstelling wat kwaliteit van de arbeid betreft. Er zijn verschillen in positieve en negatieve zin, maar geen van de twee werkvormen kunnen we als 'inferieur' beschouwen.

Tabel 1.5 Resultaten uit het quasi-statisch model: kortetermijneffecten van (sociale) tewerkstelling op het welzijn (functioneringsniveaus)

	GEZONDHEID	HUISVESTING		GEZIN	SOCIO-CULTURELE PARTICIPATIE	
	Ziekte	Positieve woningkenmerke n	basisuitrusting	Positieve gezinsfeer	Culturele activiteiten	Dichte sociale contacten
intercept	0,806***	0,775***	3,550***	5,603***	0,602***	3,874***
Scholing	-0,048*	0,016	-0,053	0,063	0,264***	-0,051
Fysische zwakte	0,566***	-0,099	0,153**	-0,263**	0,043	0,054
Psychische zwakte	-0,006	0,025**	0,001	0,014	0,009	0,020
Werkervaring	0,001	-0,006**	0,005	-0,006	0,003	-0,005
Beroepsopleidingduur	-0,002	-0,005	0,001	0,002	0,013***	-0,004
Verenigingsleven	0,136***	0,015	-0,007	0,358***	0,350***	0,158**
Sociale afkomst	0,004	0,010	0,009	0,164***	0,141***	-0,058*
Gezinsstigma	0,013	-0,161***	-0,162***	-0,572***	0,052	0,058
Instellingstigma	-0,038	-0,306***	-0,152**	-0,043	0,017	-0,156**
Financiële ruimte	-0,018	0,222***	0,023	0,506***	0,125***	0,024
Woonzekerheid	-0,021	0,019	0,104**	-0,070	-0,013	0,107**
Geslacht (man)	-0,121***	-0,162***	-0,266***	0,223**	-0,145***	0,017
Etnische afkomst (Belg)	0,093*	0,133*	0,001	0,010	-0,181***	-0,215**
Leeftijd	-0,001	-0,003	-0,001	0,005	-0,006**	-0,010***
Leeftijd ²	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Zorglast in gezin	-0,011	-0,064**	0,057	0,110**	-0,016	0,165***
Ibwerk	-0,107	0,057	-0,046	-0,096	0,052	0,071
LWCwerk	-0,128	0,219	0,172	0,931**	-0,289	-0,128
SWPwerk	-0,016	0,122	-0,259*	0,328	-0,136	-0,059
REGwerk	-0,086	0,088	0,094	0,270*	0,020	-0,041

*** betekent $p < 0,01$; ** betekent $0,01 < p < 0,05$; * betekent $0,05 < p < 0,1$

Tabel 1.5 Resultaten uit het quasi-statisch model: causale verbanden tussen functioneringsniveaus, vermogensbronnen en tewerkstelling op zich (vervolg)

	SOCIO-CULTURELE PARTICIPATIE		ARBEID					
	Tevredenheid socio-culturele participatie	Recreatief uitgaan	Positieve werksfeer	Werkdruk	Werkautonomie	Negatieve werkomstandigheden	Variatie in werk	Soort contract
Intercept	2,403***	2,443***	3,481**	-0,849	-3,999***	3,433***	-1,274	2,078**
Scholing	-0,007	0,040	0,065	0,309***	0,408***	-0,068	0,247***	0,076
Fysische zwakte	-0,016	-0,144*	-0,269*	-0,097	-0,046	-0,033	0,034	-0,007
Psychische zwakte	-0,004	-0,017	-0,055	0,022	-0,032	0,020	-0,048	-0,056
Werkervaring	0,001	-0,001	0,013**	0,011***	0,012**	0,009***	-0,001	0,025***
Beroepsopleidingduur	-0,003	-0,005	0,003	0,020***	0,003	0,004	0,015***	0,014**
Verenigingsleven	0,050	0,186**	0,041	0,056	0,046	-0,063	0,165*	-0,098
Sociale afkomst	0,029**	0,004	0,115*	0,031	0,072	-0,053	0,057	-0,107**
Gezinsstigma	-0,076**	0,227***	-0,122	0,114*	0,134	0,086	0,070	-0,048
Instellingstigma	-0,070**	-0,033	0,098	-0,008	-0,009	0,006	0,083	-0,079
Financiële ruimte	0,147***	0,103**	0,020	-0,046	0,088	-0,217***	0,114*	0,039
Woonzekerheid	-0,027	0,063	-0,062	0,076	0,109*	0,042	0,085	0,033
Geslacht (man)	0,020	0,545***	0,115	0,137**	-0,140	0,326***	0,287***	0,251***
Etnische afkomst (Belg)	-0,030	-0,109	0,165	-0,130	0,231*	-0,311***	-0,025	0,210
Leeftijd	0,005***	-0,018***	0,102*	0,101***	0,185***	-0,043	0,017	0,006
Leeftijd ²	0,000	0,000	-0,001	-0,001***	-0,002***	0,001	-0,001	-0,001
Zorglast in gezin	-0,002	-0,201***	0,073	0,029	-0,049	0,050	0,038	0,013
Ibwerk	0,044	0,015	0,183	0,355***	0,374***	0,049	0,123	0,612***
LWCwerk	0,086	0,134	-0,724**	-0,374*	-0,447*	-0,416**	0,164	-0,308
SWPwerk	0,040	0,119	-0,011	-0,011	0,051	0,045	0,101	0,507***

REGwerk	0,033	0,111						
---------	-------	-------	--	--	--	--	--	--

*** betekent $p < 0,01$; ** betekent $0,01 < p < 0,05$; * betekent $0,05 < p < 0,1$

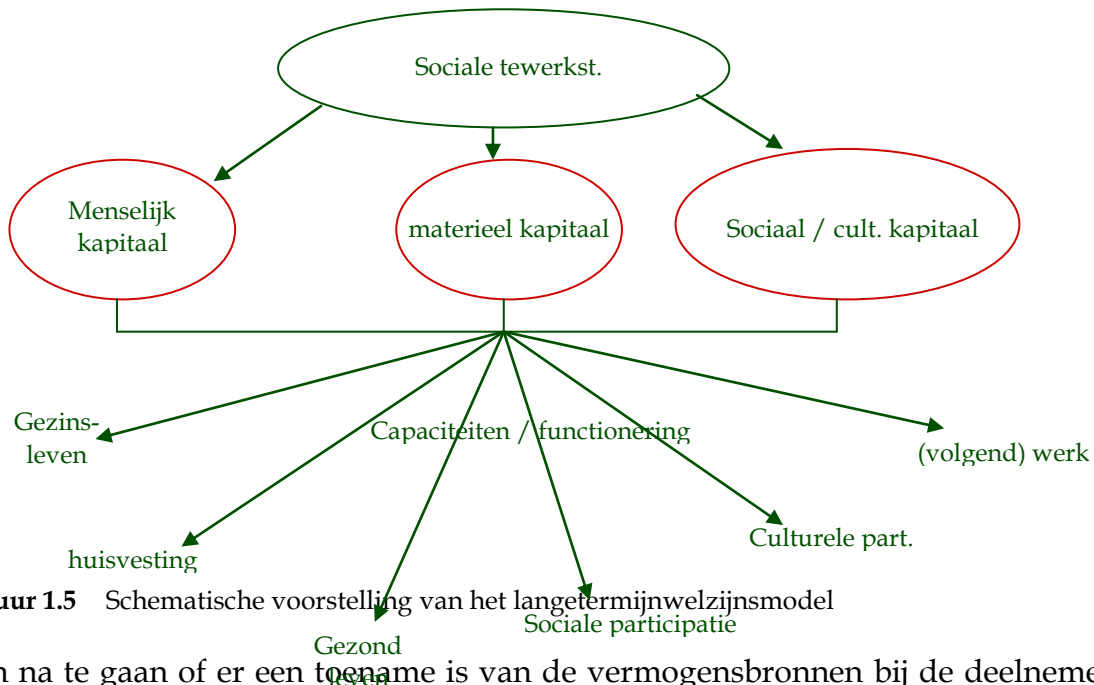
Uit het overzicht blijkt dat de relatie tussen vermogensbronnen en functioneringsdimensies overwegend positief is. Dit bevestigt onze veronderstelling dat bij een rationeel individu sprake is van een uitbreiding van zijn functioneringen - en dus vermoedelijk ook van zijn capaciteitenset, wanneer één of meerdere van zijn vermogensbronnen toenemen. Uitzonderingen op deze regel zijn de significant negatieve verbanden (a) tussen socio-cultureel kapitaal (m.n. deelname aan verenigingen) en gezondheid, en (b) tussen menselijk kapitaal (werkervaring en fysieke 'sterkte') en kwaliteit van de woning. Vooralsnog hebben we voor deze onverwachte relaties geen verklaring kunnen vinden.

In deze sectie hebben we ons toegespitst op de directe welzijnseffecten van (sociale) tewerkstelling op korte termijn. We zien geen rechtstreeks significant effect van tewerkstelling op gezondheid of socio-culturele participatie, terwijl er wel een rechtstreeks positieve invloed van (sociale) tewerkstelling op de gezinsfeer zichtbaar is. Het meest 'vervelende' - contra-intuïtieve - effect is een negatief effect van tewerkstelling in een sociale werkplaats op de woonkwaliteit.

3. Langetermijneffecten

Thans gaan we na of, in welke mate, elke vermogensbron gewijzigd is tussen het jaar vóór het scharniermoment en de datum van het laatste interview (voorjaar 2001). Voor deelnemers aan werkervaring betekent dit een tijdsspanne van 7 jaar; voor SWP-werknemers 6 jaar; en voor invoegwerknemers 2 tot 5 jaar.

De kern van ons langetermijnmodel is schematisch weergegeven in figuur 1.5: sociale tewerkstelling doet de vermogens van deelnemers toenemen. Die hebben op hun beurt een invloed op de capaciteitenset en de gerealiseerde functioneringsniveaus in diverse welzijnsdimensies.



Figuur 1.5 Schematische voorstelling van het langetermijnwelzijnsmodel

Om na te gaan of er een toename is van de vermogensbronnen bij de deelnemers aan sociale tewerkstelling, schatten we een dynamisch (difference-in-differences) model. Het model bekijkt hoe vermogensbronnen van deelnemers aan projecten van sociale tewerkstelling zijn geëvolueerd ten opzichte van vermogensbronnen van niet-deelnemers:

$$(r_{i,2001} - r_{i,199x}) = f(\text{web}_i, \text{swp}_i, \text{ib}_i, \text{leeftijd}_{i,2001}) \quad (3.2)$$

waarbij r_{it} staat voor de vermogenscomponenten van individu i op moment t , uitgedrukt door de respectievelijke factorscores. LWC_i , SWP_i en IB_i zijn dummy's die respectievelijk weergeven of respondent i op het scharniermoment wel of niet in een leerwerkcentrum, in een sociale werkplaats of in een invoegbedrijf stapte – ongeacht of hij/zij daar nu nog werkt. Respondenten die in geen van de drie projecten van sociale tewerkstelling stapten (ongeacht of ze nu nog werkloos zijn), beschouwen we als de referentiecategorie. De leeftijd is als enig ander individueel kenmerk opgenomen in de vergelijking omdat leeftijd per definitie een tijdsafhankelijke variabele is; de andere individuele kenmerken worden met andere woorden als vast beschouwd en vallen in een dif-in-dif specificatie weg. Tabel 1.6 geeft de schattingsresultaten weer.

Tabel 1.6 Resultaten uit het dynamisch model: de impact van deelname aan sociale tewerkstelling op de vermogensbronnen op lange termijn

	Intercept	LWC	SWP	IB	leeftijd
Menselijk kapitaal					
Scholing	-	-	-	-	-
Fysische zwakte	0,130***	-0,076	0,039	-0,064	-0,001
Psychische zwakte	-0,160	-0,166	0,224	0,138	0,001
Werkervaring	-4,058***	17,661***	19,156***	10,008***	-0,037**
Beroepsopleiding	2,031***	-0,279	-1,566***	-0,173	-0,002
Socio-cultureel kapitaal					
Verenigingsleven	0,007	0,034	0,004	-0,027	-0,001
Sociale afkomst	-	-	-	-	-
Gezinsstigma	0,179***	-0,146***	-0,075	-0,110*	0,001
Instellingstigma	0,051**	0,042	0,067*	0,028	-0,001
Materieel kapitaal					
Financiële ruimte	0,166**	0,226**	0,150	0,146	-0,001
Woonzekerheid	0,195***	-0,083	-0,179**	-0,071	-0,001***

*** betekent $p < 0.01$;

** betekent $0.01 < p < 0.05$;

* betekent $0.05 < p < 0.1$

Scholing en sociale afkomst wijzigen niet over de tijd heen

Tabel 1.6 toont duidelijk aan dat deelnemen aan een project van sociale tewerkstelling heel belangrijk is voor het verwerven van *werkervaring*. Niet-deelnemers ondervinden op lange termijn een achteruitgang in hun werkervaring, terwijl (ex-)sociaal tewerkgestelden een significante vooruitgang ervaren. Het feit dat invoegwerknemers een kleinere toename in hun werkervaring kennen ten opzichte van werknemers uit leerwerkcentra en sociale werkplaatsen is te wijten aan de data. De variabele werkervaring is gedefinieerd als het gecumuleerde aantal maanden dat de respondent werkte tijdens de laatste drie jaar voor zijn interviewmoment in 2001. Invoegwerknemers gingen in onze steekproef vnl. tussen 1996 en 1999 van start in een invoegbedrijf, waardoor ze niet allemaal een loopbaan van 36 maanden na instap konden hebben.

Uit de resultaten blijkt helaas ook dat mensen die in een *sociale werkplaats* tewerkgesteld werden, op langere termijn eerder aan welzijn hebben ingeboet dan gewonnen. Ze ondervinden een significant kleinere toename in hun beroepsopleiding en een significante afname in hun woonzekerheid ten opzichte van niet-deelnemers. Ondertussen neemt hun instellingstigma op lange termijn significant toe.

Significant gunstige effecten op gezinsvlak vinden we daarentegen wel bij de andere sociaal tewerkgestelden. Een relatief kleinere toename van het gezinsstigma vindt plaats, zowel bij deelnemers aan leerwerkcentra als bij

invoegwerknemers. Het gunstige effect is vooral te danken aan het feit dat (ex-)sociaal tewerkgestelden, door hun verhoogde bestaanszekerheid, erin slagen om nieuwe partnerrelaties aan te knopen: 'een nieuwe job, een nieuwe liefde'.

Tenslotte treedt er op lange termijn een relatief grotere toename van de financiële ruimte op bij mensen die in 1994 in een leerwerkcentrum stapten. De werkervaring was voor deze groep klaarblijkelijk een springplank naar verdere, kwaliteitsvolle tewerkstelling met gunstige inkomenseffecten.

4. Besluit

In dit hoofdstuk werd een model uitgewerkt om de welzijnseffecten van sociale tewerkstelling – zowel op korte als op lange termijn – te analyseren. Hiervoor werd gebruik gemaakt van sleutelconcepten uit de moderne welvaartstheorie zoals functioneringsniveaus, capaciteiten en vermogens.

Op *korte termijn* kan verwacht worden dat, behalve bij gedwongen activering, de (sociale of reguliere) tewerkstelling een neutraal of positief effect heeft op diverse functioneringsniveaus. Een 'neutraal' (niet-significant) effect vonden we op het vlak van gezondheid en socio-culturele participatie. Een positief effect werd vastgesteld op het gezinsleven. Daarentegen werd een negatief effect van tewerkstelling in sociale werkplaatsen waargenomen op het wonen.

Om het globale welzijnseffect van deelname aan sociale tewerkstelling op *lange termijn* af te leiden, maken we in tabel 1.7 een overzicht van de resultaten uit vorige sectie.

Tabel 1.7 Samenvattend overzicht van de impact van deelname aan sociale tewerkstelling op de verschillende vermogensbronnen op lange termijn

	LWC	SWP	IB
Menselijk Kapitaal	↑	?	↑
Socio-cultureel Kapitaal	↑	↓	↑
Materieel Kapitaal	↑	↓	0
Welzijn	↑	?	↑

Hieruit mogen we besluiten dat leerwerkcentra en invoegbedrijven op lange termijn zorgen voor een toename van één of meerdere vermogensbronnen zonder dat andere vermogensbronnen afnemen. Volgens ons theoretisch welzijnsmodel betekent dit, dat leerwerkcentra en invoegbedrijven als sociale tewerkstellingsvormen op termijn een positief effect op het vlak van welzijn met zich meebrengen. Voor sociale werkplaatsen kunnen we helaas geen éénduidig positieve balans vaststellen.

HOOFDSTUK 4

SOCIALE KOSTEN-BATEN ANALYSE

In het vorige hoofdstuk zagen we dat sociale tewerkstelling vanuit economisch oogpunt kan beschouwd worden als een investering in de vermogens (menselijk, sociaal, cultureel,...) van de doelgroepwerknemers.. Dit impliceert heel wat kosten op korte termijn, terwijl de baten slechts op langere termijn zichtbaar zijn. Om na te gaan of de baten voor de gemeenschap groter zijn dan de kosten, doen we beroep op een 'sociale kosten-baten analyse'. We plaatsen de (huidige en toekomstige) kosten en baten in een ruim kader, rekening houdend met alle betrokken partijen (het sociale tewerkstellingsproject zelf, de sociaal tewerkgestelde, de Europese, Federale, Vlaamse en lokale overheid, de RSZ en derden).

Niet alle effecten die voortkomen uit sociale tewerkstellingsprojecten zijn onmiddellijk te kwantificeren. Denk maar aan welzijnseffecten zoals een verhoogd psychisch welzijn of een betere gezondheid. Indirect kunnen we deze gevolgen wel proberen te meten via bijvoorbeeld dalende kosten in de gezondheidszorg of in de psychologische begeleiding.

De eerste stap in de sociale kosten-baten analyse is het opmaken van een inventaris van alle kosten en baten tijdens en na deelname aan het sociaal tewerkstellingsproject en dit voor alle betrokken partijen afzonderlijk. In tabel 1.8 geven we een overzicht van de verschillende kosten en baten voor elk van de verschillende betrokken partijen, toegepast op een sociaal tewerkstellingsproject.

Tabel 1.8 Kosten en baten van sociale tewerkstelling

KOSTEN		BATEN	
Individuele/ deelnemers	<ul style="list-style-type: none"> - Gederfde verwachte netto-inkomens bij niet deelname - Verlies aan vrije tijd tijdens deelname aan project - Het stopzetten van thuisarbeid en informele arbeid - Indirecte belastingen op de verwachte netto-lonen bij deelname - Directe kosten verbonden aan tewerkstelling tijdens en na deelname aan project (bv. vervoer, kinderopvang) 	<ul style="list-style-type: none"> - Verwachte netto-inkomensstroom bij deelname: <ul style="list-style-type: none"> - Hogere loonsverwachting tijdens en na deelname - Stijging van de tewerkstellingskans na deelname door o.a. een toename van de beroepskwalificaties - Voordelen in natura (bv. korting op aankopen bij eigen bedrijf, of materiaal dat men buiten de beroepsactiviteit mag gebruiken) - Welzijnseffecten: <ul style="list-style-type: none"> - Toename in één of meerdere resources? (=menselijk, socio-cultureel en materieel kapitaal) - Grotere tevredenheid/ beter welzijn ? <ul style="list-style-type: none"> - Hogere jobtevredenheid - Grotere zelfwaardering - Vermijden indirecte belastingen op gedeerde verwachte netto-inkomens bij niet deelname - Vermijden directe kosten verbonden aan tewerkstelling bij niet deelname 	
Project/ Promotoren/ Derde werkgevers	<ul style="list-style-type: none"> - Bruto-loonkosten bij deelname - Alternatieve opbrengst gerealiseerd door niet-deelnemers - Omkaderingskost= loonkost van de omkadering - Werkingskost/ productiekost= andere kosten 	<ul style="list-style-type: none"> - Bespaarde bruto-loonkosten bij niet deelname - Opbrengsten uit de bedrijfsactiviteit - Overheidssubsidies (van de Europese, Federale, de Vlaamse en de lokale overheden) - Na het project: <ul style="list-style-type: none"> - Beter geschoolde arbeidskrachten - Beter aansluiting bij gevraagde kwalificaties - Daling aanwervingskost (omwille van signaaleffect) 	
Europa	<ul style="list-style-type: none"> - Subsidies van Europa (bv. ESF-subsidies) 		
Vlaamse en lokale overheid	<ul style="list-style-type: none"> - Subsidies 	<ul style="list-style-type: none"> - (eventueel) indirecte baten: bv. milieu-baten of bepaalde werken die door de sociale tewerkstellingsprojecten worden uitgevoerd die anders nooit zouden gebeuren - Subsidies van hogere overheden (= komt overeen met subsidiekosten) 	

van RSZ via trekkingsrechten)

Tabel 1.8 Kosten en baten van sociale tewerkstelling. Vervolg

	KOSTEN	BATEN
Federale Overheid	<ul style="list-style-type: none"> - Subsidies: <ul style="list-style-type: none"> - Productiviteitspremies - Loonsubsidies - Omkaderingspremies - Gederfde directe belastingen bij niet deelname - Gederfde indirecte belastingen bij niet deelname 	<ul style="list-style-type: none"> - Het (bijkomend) netto-BTW bedrag ontvangen van de sociale tewerkstellings-projecten - Andere belastingen zoals autotaksen, vennootschapsbelasting, gemeentebelasting, ... - Directe belastingen op verwachte inkomens bij deelname - Indirecte belastingen op verwachte inkomens bij deelname
RSZ	<ul style="list-style-type: none"> - Trekkingsrechten - Geactiveerde uitkeringen die worden uitbetaald aan werknemers - Bruto-vervangingsinkomen betaald aan zij die werkloos werden van de deelnemersgroep - Gederfde werknemersbijdragen bij niet deelname - Gederfde werkgeversbijdragen bij niet deelname 	<ul style="list-style-type: none"> - Bespaarde bruto-vervangingsinkomens van zij die werkloos zouden zijn bij niet deelname - Werkgeversbijdrage aan RSZ bij deelname - Werknemersbijdrage aan RSZ bij deelname
Derden	<ul style="list-style-type: none"> - Gratis of onder de marktwaarde geleverde goederen en diensten aan het tewerkstellingsproject (bv. gratis ter beschikking gestelde gebouwen, vrijwilligerswerk, ...) - Substitutie-effect - Verdringingseffect - Deadweight-effect 	<ul style="list-style-type: none"> - Door het project gratis of onder de marktwaarde geleverde goederen en diensten - Daling van sociale kosten (criminaliteit, gezondheidszorg, sociale hulpverlening,...) afhankelijk van de doelgroep - Positieve spill-over effecten op bv. gezinsleden van de deelnemer - multiplier-effect

Het uitvoeren van een sociale kosten-baten analyse in het algemeen kent een aantal problemen, die we hier niet bespreken maar ter herinnering opsommen. Voor een uitvoerige methodologische inleiding verwijzen we naar Rubbrecht e.a. (2005, hfdst 8):

- de moeilijkheid om kosten en baten te vergelijken tussen verschillende individuen. We veronderstellen hier eenvoudigheidshalve een pure additionaliteit, d.w.z. elke euro krijgt eenzelfde gewicht in de totale balans, ongeacht voor wie hij bestemd is of wie hem betaalt. In de literatuur wordt dit de 'utilitaristische' benadering genoemd;
- de moeilijkheid om sommige kosten en baten te kwantificeren, laat staan, in geld uit te drukken (bv. gunstige effecten op de gezondheid, tevredenheid enz.). Zo bv. konden we vaststellen dat sociale tewerkstelling op termijn het gebruik van (ambulante) maatschappelijke dienstverlening (zoals begeleiding door het OCMW) netto met 40% doet dalen. We weten echter niet wat deze sociale baat in geldtermen oplevert;
- de moeilijkheid om sommige effecten op macrovlak te meten (bv. verdringing van reguliere tewerkstelling door sociale tewerkstelling; of het voorkomen van knelpunten op de arbeidsmarkt door flexibilisering van het arbeidsaanbod. Gemakshalve nemen we aan dat de positieve en negatieve externaliteiten op het vlak van tewerkstelling elkaar opheffen);
- het probleem van extrapolatie doorheen de tijd: we observeren in het beste geval effecten over een tijdsspanne van 5 à 7 jaar, maar weten niet hoelang een effect in werkelijkheid voortduurt.

De meeste hier opgesomde beperkingen zijn eigen aan een sociale kosten-baten analyse. Dit geeft aan dat deze analyse het eindresultaat benadert en niet alle mogelijke effecten kan opnemen en becijferen. Toch moet gezegd dat deze beperkingen geen afbreuk doen aan het nut van deze methode van werken.

1. Data

We doen voor deze analyse beroep op verschillende databronnen:

- een eerste bron is onze longitudinale databank van individuen uit de doelgroep (deelnemers en niet-deelnemers). Het gaat om dezelfde databank die in de vorige hoofdstukken van dit rapport werd gebruikt. In wat volgt noemen we deze de "doelgroepenenquête".
- De analyse van de kosten en baten voor de betrokken sociale ondernemingen gebeurde in 1999 d.m.v. een specifieke bevraging van 27 sociale

tewerkstellingsprojecten¹¹ (11 werkervarings-projecten, 8 sociale werkplaatsen en 8 invoegbedrijven). Het gaat hier vooral over de kosten en opbrengsten van de projecten zelf, de subsidies die zij ontvangen, belastingen die zij verschuldigd zijn, ... In eerste instantie was de bevraging erop gericht om kosten en baten te ramen die niet - of slechts gedeeltelijk - in de jaarrekening terug te vinden zijn. Bv. werd voor gratis betrokken gebouwen een afschrijving op de verzekerde waarde berekend, of werden niet-betaalde overuren of vrijwilligerswerk tegen de normale loonkost gewaardeerd. Aan de batenzijde werd bv. de milieu-opbrengst van kringloopcentra gemeten d.m.v. een raming van de vermeden kost van afvalverwerking, a rato van het volume opgehaalde goederen; enz.

- De parameters die noch bij de bedrijven, noch bij de doelgroepwerknemers op een betrouwbare manier konden verzameld worden, werden geraamd met behulp van literatuur over sociale kosten-baten analyses en de impact van actief arbeidsmarktbeleid (zie vnl. Nicaise, 1995; Vleugels e.a., 1998). Het gaat om gemiddelde uitkeringen voor (langdurig) werklozen of bijstandsccliënten, gemiddelde belastingvoeten, RSZ-bijdragen e.d.m.

Alle bedragen werden uitgedrukt in constante prijzen van 1998. Stroomlonen, belastingen, subsidies, RSZ-bijdragen e.d. zijn gebaseerd op de regelgeving van dat jaar. Alle kosten en baten werden tenslotte omgerekend 'per uur sociale tewerksstelling' (d.i. per uur gesubsidieerde tewerksstelling bij een sociale onderneming).

2. Sensiviteitsanalyse

De sociale kosten-baten analyse van sociale tewerksstellingsprojecten is een complexe aangelegenheid, met veel onzekerheden. Deze onzekerheden kunnen we incalculeren d.m.v. een *sensitiviteitsanalyse*, waarbij de robuustheid van de bevindingen getoetst wordt aan wijzigingen in de basisparameters. Dit gebeurt in opeenvolgende scenario's die telkens op één parameter verschillen van het basisscenario. De belangrijkste parameters in het model betreffen de jaarlijkse netto-tewerksstellingswinsten, zoals die geschat werden in hoofdstuk 2. De verwachte terugverdieneffecten op langere termijn hangen nl. sterk af van die voorspelde tewerksstellingswinsten.

In het basisscenario (of nul-scenario) nemen we als uitgangspunt voor de 'toekomstige baten' de tewerksstellingswinst die geschat is in het eerste difference-in differences model uit hoofdstuk 2. D.w.z. de netto-tewerksstellingseffecten zijn

¹¹ De informatie over de kosten en ontvangsten van de sociale tewerksstellingsprojecten werd in 1999 terplekke bij de desbetreffende bedrijven ingezameld aan de hand van een gestructureerde vragenlijst. Om het interview zo vlot mogelijk te laten verlopen werd de vragenlijst op voorhand opgestuurd en doorgenomen door de contactpersonen. De gegevens van alle bedrijven hebben betrekking op het boekjaar 1998.

gezuiverd voor niet-geobserveerde heterogeniteit in de tewerkstellingskansen, maar niet voor heterogeniteit in het (potentiële) rendement van de sociale tewerkstelling. We nemen m.a.w. impliciet aan, dat de deelnemers in de toekomst op dezelfde manier zullen geselecteerd worden als in het verleden. We hanteren bij het basisscenario voorts een reële discontovoet van 2% en een tijdshorizon van 5 jaar.

Vervolgens simuleren we een aantal alternatieve scenario's (waarbij telkens één basisparameter is gewijzigd) die we met de vertreksituatie willen vergelijken:

- In alternatief scenario 1 (en enkel in dit scenario) wordt uitgegaan van de tewerkstellingswinsten uit het model met simultane schatting van de selectie- en uitkomstenfunctie. D.w.z. er wordt gecorrigeerd voor selectie-effecten die het rendement van het sociaal tewerkstelling zelf beïnvloeden. Deze correctie stelt ons in staat om de (tewerkstellings)winst te meten indien alle individuen uit de (ruimere) doelgroep in deze of vorm van sociale tewerkstelling zouden aangeworven worden.
- Scenario 2 is identiek met het basisscenario, behalve dat gebruik gemaakt wordt van een hogere reële discontovoet, nl. van 4% ipv 2%.
- In scenario 3 wordt de tijdshorizon verlengd tot 10 jaar i.p.v. 5 jaar.
- Scenario 4 houdt rekening met de gewijzigde subsidie-regeling bij de sociale werkplaatsen en bij de invoegbedrijven. In de vorige scenario's gingen we uit van de vigerende regeling in 1998: in sociale werkplaatsen was dit een constante loonpremie per voltijds equivalente doelgroepwerknemer tijdens de ganse tewerkstellingsperiode in de sociale werkplaats. Sinds enkele jaren daalt de loonpremie met 10 % vanaf het derde jaar van tewerkstelling in de sociale werkplaats. Voor IB impliceerde het subsidiëringssysteem uit 1998 een degressieve subsidie van de loonkost gedurende de eerste 3 jaar na de initiële aanwerving van de doelgroepwerknemers: 100 % in het eerste jaar, 70 % in het tweede en 30 % in het derde jaar. In het nieuwe subsidie-systeem bedraagt de degressieve premie in het eerste jaar 80 % van de loonkost, in het tweede jaar 60 %, in het derde jaar 40 % en in het vierde jaar 20 %. Nadien droogt de subsidie op. Invoegbedrijven met kringloopactiviteiten of activiteiten op het vlak van natuurbehoud, ontvangen vanaf het vierde jaar een premie ten belope van 35 % van de loonkost.
- In scenario 5 veronderstellen we een rendementsverbetering voor de sociale werkplaatsen. Het bedrijfsrendement van de ondernemingen uit onze steekproef ligt immers lager dan het gemiddelde rendement van alle erkende sociale werkplaatsen in Vlaanderen, zoals dat blijkt uit de geconsolideerde rekeningen die bij de Administratie Werkgelegenheid verzameld worden.

3. Resultaten

3.1 Leerwerkcentra

In tabel 1.9 berekenen we de kosten en baten “per uur sociale tewerkstelling”¹² De globale netto-baat per gesubsidieerd werkuur bij deelname aan een leerwerkcentrum, verdisconteerd aan een reële discontovoet van 2 % tot 5 jaar na instap, bedraagt in het nulscenario 24,63 euro. Dit betekent dat indien een geselecteerde laaggeschoolde langdurig werkloze in een leerwerkcentrum stapt, dit per uur 24,63 euro meer opbrengt dan dat het kost aan de gemeenschap.

Als alle laaggeschoolde langdurig werklozen uit onze steekproef, dus zonder selectie, langs een leerwerkcentrum zouden passeren (**scenario 1**), impliceert dit volgens tabel 1.9 een netto-kost voor de gemeenschap in zijn geheel. Dit komt doordat het deelnemen aan werkervaring niet voor iedereen even gunstige tewerkstellingseffecten heeft.

Het toepassen van een hogere reële discontovoet van 4 % i.p.v. 2 % in **scenario 2**, impliceert een iets kleiner maar nog steeds positief globaal netto-resultaat. Door het gebruik van een hogere discontovoet kennen we immers een lager gewicht toe aan toekomstige kasstromen. Toch moeten we opmerken dat het hanteren van een hogere reële discontovoet geen grote impact heeft op het globale netto-resultaat.

Het valt op dat de resultaten wel sterk afhankelijk zijn van de gehanteerde tijdshorizon. Bij een tijdshorizon van 10 jaar i.p.v. 5 jaar in **scenario 3**, houden we immers ook rekening met mogelijke terugverdieneffecten tot 10 jaar na instap. Een tijdshorizon van 5 jaar geeft ons al een positief globaal netto-resultaat, maar een tijdshorizon van 10 jaar, impliceert een globale netto-baat die bijna dubbel zo groot is.

¹² Alleen tijdens het eerste jaar worden de lonen van de doelgroep gesubsidieerd bij wijze van sociale tewerkstelling. Uit hoofdstuk 3 weten we weliswaar dat na de werkervaring een aantal doelgroepwerknemers overstappen in andere gesubsidieerde jobs. Daarvan maken we hier echter abstractie omdat we niet goed weten of de latere subsidies gericht zijn op tewerkstelling van de betrokkenen, dan wel op andere economische doeleinden. Deze beperking geeft mogelijk een wat geflatteerd beeld van de kosten-batenbalans.

Tabel 1.9 Geactualiseerde netto-baten per uur sociale tewerkstelling in een leerwerkcentrum voor de verschillende betrokken partijen uitgaande van verschillende scenario's (in EURO)

Netto-baat voor verschillende betrokken partijen	Nulscenario	Scenario 1 (geen selectie)	Scenario 2 (disconto 4%)	Scenario 3 (horizon 10 jaar)
Vanuit standpunt van de deelnemers	9,19	-4,28	8,69	15,11
Vanuit standpunt van het sociale tewerkstellingsproject	-0,13	-0,13	-0,13	-0,13
Vanuit standpunt van de 'andere werkgevers'	0,00	0,00	0,00	0,00
Vanuit standpunt van de overheid	15,57	-22,08	14,29	30,86
Vanuit standpunt van derden	0,00	-0,00	-0,00	-0,00
Globaal netto-resultaat	24,63	-26,50	22,84	45,84

Tabel 1.10 Verdeling van de verdisconteerde netto-baat per uur sociale tewerkstelling in een leerwerkcentrum voor de verschillende overheden (nulscenario en scenario 3).

Netto-baat van overheid	Nulscenario met - geselecteerde doelgroep - N=5jaar; r=2 %	Scenario 3 met - geselecteerde doelgroep - N=10jaar; r=2 %;
EU	-3,55	-3,55
Federale overheid	3,51	6,38
RSZ	22,00	33,88
Vlaamse en lokale overheid	-6,40	-6,40
Globale netto-baat overheid	15,57	30,33

Bij de bespreking van de verdeling van de kosten en baten over de verschillende partijen bij een gemiddeld leerwerkcentrum, bekijken we enkel de scenario's waarbij gewerkt wordt met éénzelfde reële discontovoet van 2 %. Wijzigingen in de discontovoet beïnvloeden de bevindingen immers niet ten gronde.

Voor de **begunstigde deelnemer** zelf is de verwachte opbrengst uiteraard positief. Naargelang de tijdshorizon varieert de verwachte opbrengst tussen 9,2 en 15,11 euro per uur dat men in de werkervaring doorbrengt. De winst is nogal gelijk gespreid doorheen de tijd. Tijdens de werkervaringsperiode is de gemiddelde deelnemer een jaar lang tewerkgesteld, weliswaar tegen een laag loon. Na het project is er opnieuw kans op werkloosheid, maar in mindere mate dan zonder deelname. Tijdens de tewerkstellingsperioden na deelname verdient de deelnemer bovendien meer dan de niet-deelnemer. Belangrijk is ook de tijdshorizon. Hoe langer de baten van deelname zich laten gevoelen, hoe hoger de geactualiseerde waarde ervan. Bijgevolg kent scenario 3 een grotere globale netto-baat dan het nulscenario.

Het netto-bedrijfsresultaat voor het **gemiddelde leerwerkcentrum zelf** is negatief. Deelnemers werken slechts één jaar in het leerwerkcentrum. Wanneer zij productief worden, moeten zij doorstromen naar een job buiten het project. Het werkervaringsproject investeert dus in de deelnemers, terwijl de opgebouwde productiviteit van de deelnemers enkel ten goede komt van 'andere werkgevers', waar zij nadien naar doorstromen.

Uit tabel 1.9 en 1.10 leiden we af dat onder het nulscenario de **overheid** een positieve netto-baat ondervindt van 15,57 euro¹³ per uur. Een wijziging in de discontovoet beïnvloedt de netto-baat voor de overheid niet ten gronde. Voorts zien we dat de beschouwde tijdshorizon een belangrijke impact heeft. Hoe langer de beschouwde periode, hoe groter de de netto-baat met name voor de federale overheid en de RSZ.

In principe zorgt het stelsel van trekkingsrechten voor een compensatie vanwege de Federale overheid aan de gewesten voor dit soort tewerkstellingssubsidies. Onze berekeningen wijzen erop dat die compensatie ontoereikend is - of in elk geval 'was' in 1998. Wil men de gewesten aanmoedigen -of tenminste de lasten eerlijk verdelen - dan lijkt een optrekking van de trekkingsrechten aangewezen.¹⁴

De netto-baat voor **derden** tenslotte is licht negatief.

¹³ Met $r=2\%$ en $N=5$ jaar.

¹⁴ Aangezien inmiddels bijkomende federale middelen zijn vrijgemaakt via de SINE-regeling, het Kringloofonds en het fonds voor de Buurt- en Nabijheidsdiensten, zou een actualisering van de balans van onderlinge stromen tussen de overheden wenselijk zijn. In principe wordt de globale sociale kosten-batenbalans daardoor niet beïnvloed.

3.2 Sociale werkplaatsen

Het netto-resultaat van een gemiddelde sociale werkplaats, verdisconteerd over 5 jaar, is terug te vinden onder tabel 1.11. Het **nulscenario** brengt een negatief globaal netto-resultaat met zich mee. De globale netto-kost per uur sociale tewerkstelling in een sociale werkplaats bedraagt 6,80 euro. Dit betekent dat de deelname van de geselecteerden aan een gemiddelde sociale werkplaats 6,8 euro meer kost aan de gemeenschap dan dat het opbrengt.

Dit 'teleurstellend' resultaat mag met de nodige nuance beoordeeld worden. Zelfs bij een negatief resultaat moeten we nog rekening houden met de niet-gekwantificeerbare baten voor de verschillende betrokken partijen. Hiermee verwijzen we bv. naar een (mogelijk) verhoogd zelfvertrouwen van de deelnemers, nieuwe sociale contacten, regularisatie van hun sociale zekerheidsrechten en een gemeenschappelijke 'sociale' baat van meer structurele armoedebestrijding. Bovendien zou het gebruik van andere premisses voor de sociale kosten-batenanalyse (bv. een hoger gewicht voor de kosten en baten van de doelgroep) mogelijk wel een globale netto-baat opleveren.

Indien alle laaggeschoolde langdurig werklozen uit onze steekproef langs een sociale werkplaats passeren (**scenario 1**), dan betekent dit een netto-kost voor de gemeenschap die beduidend kleiner is dan bij de instap van alleen de geselecteerde deelnemers. Dit kunnen we verklaren doordat sociale werkplaatsen zich eerder richten tot de zwaksten onder de groep van laaggeschoolde langdurig werklozen. Met de selectie van de zwaksten uit de doelgroep gaat logischerwijs een hogere kost en extra inspanning vanuit de overheid en het sociale tewerkstellingsproject samen.

Het toepassen van een hogere reële discontovoet van 4 % i.p.v. 2 % in **scenario 2**, heeft ook hier geen grote impact op het netto-resultaat. Het resultaat blijft negatief.

De netto-resultaten in tabel 1.11 zijn opnieuw afhankelijk van de gehanteerde tijdshorizon. Uitgedrukt per uur sociale tewerkstelling geeft de tijdshorizon van 10 jaar echter slechts een klein verschil met een tijdshorizon van 5 jaar.

De gesimuleerde wijziging in de subsidie-regeling bij een gemiddelde sociale werkplaats in **scenario 4** heeft geen impact op het globale netto-resultaat. De overheid geeft minder subsidies aan de sociale werkplaats, waardoor de sociale werkplaats een grotere netto-kost moet incasseren.

Volgens de Administratie Werkgelegenheid van de Vlaamse Gemeenschap, vertoonden de sociale werkplaatsen in 2000 een omzet die 15,2 % hoger lag (na correctie voor inflatie en schaalgrootte) dan bij de sociale werkplaatsen uit onze steekproef. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat onze steekproef van sociale werkplaatsen slechts één kringloopcentrum bevat: dit segment van de sector presteert gemiddeld beter en heeft een vrij behoorlijk gewicht in de populatie sociale werkplaatsen. We simuleerden het effect van betere gemiddelde bedrijfsresultaten in **scenario 5** van onze SKBA. Dit zorgt voor een positieve netto-

baat voor de gemiddelde sociale werkplaats, waardoor het globale netto-resultaat minder negatief wordt.

Voor de verdeling van de kosten en baten bekijken we enkel de scenario's waarbij gewerkt wordt met dezelfde reële discontovoet van 2 %, omdat veranderingen in de discontovoet de bevindingen haast niet beïnvloeden.

De **deelnemers** zelf hebben een positieve verwachte opbrengst die zich bevindt tussen 0,82 en 0,86 euro per uur en dit naargelang de tijdshorizon varieert tussen de 5 en 10 jaar. Scenario 1 geeft aan dat minder kansarme werkzoekenden, paradoxaal, meer profijt kunnen halen uit sociale werkplaatsen omdat ze via dit kanaal een grotere tewerkstellingswinst kunnen boeken dan de huidige doelgroep.

Het netto-resultaat voor de **sociale werkplaats** zelf is negatief en in absolute waarde zelfs groter dan de verwachte opbrengst van de deelnemers. Dit geldt enkel wanneer we rekening houden met de kosten en baten over een periode van 5 jaar. Een tijdshorizon van 10 jaar daarentegen, zorgt voor een netto-baat voor de deelnemers die groter is dan de netto-kost van de sociale werkplaats. Bij een hoger omzetcijfer (scenario 5) boeken de sociale werkplaatsen overigens zelf een baat.

De grootste netto-kost bij deelname aan een sociale werkplaats, is deze voor de **overheid**. De netto-kost van de overheid neemt toe met de tijdshorizon. Hoe langer de tijdshorizon, hoe langer de periode van kasuitgaven door de overheid. Een tijdshorizon van 10 jaar houdt rekening met kasuitgaven en terugverdieneffecten gedurende 10 jaar na instap in een gemiddelde sociale werkplaats. Aangezien de loonkosten van de doelgroepwerknemers in een sociale werkplaats permanent gesubsidieerd worden, impliceert dit over een periode van 10 jaar heel wat uitgaven vanuit de overheid. Bijgevolg is de globale netto-kost over een tijdshorizon van 10 jaar bijna dubbel zo groot als deze over een tijdshorizon van 5 jaar. De netto-kost per uur daalt echter licht.

Uit tabel 8.12 blijkt dat de subsidiekost van de doelgroepwerknemers vooral ten laste valt van de Vlaamse overheid. Hoe langer de beschouwde tijdshorizon, hoe groter de netto-kost van de Vlaamse overheid en hoe groter de netto-baat van de federale overheid en de RSZ.

De netto-baat voor **derden** vertoont ook bij sociale werkplaatsen een negatief cijfer.

Tabel 1.11 Geactualiseerde netto-baten per uur tewerkstelling in een sociale werkplaats voor de verschillende betrokken partijen uitgaande van verschillende scenario's (in EURO)

Netto-baat voor verschillende betrokken partijen	Nulscenario	Scenario 1 (geen selectie)	Scenario 2 (disconto 4%)	Scenario 3 (horizon 10j)	Scenario 4 (nieuwe subs)	Scenario 5 (hogere omzet)
Vanuit standpunt van de deelnemers	0,84	1,54	0,82	0,86	0,84	0,84
Vanuit standpunt van het sociale tewerkstellingsproject	-0,85	-0,83	-0,83	-0,81	-1,39	0,53
Vanuit standpunt van de 'andere werkgevers'	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vanuit standpunt van de overheid	-6,76	-3,33	-6,52	-6,08	-6,22	-6,76
Vanuit standpunt van derden	-0,03	-0,03	-0,03	-0,03	-0,03	-0,03
Globaal netto-resultaat	-6,80	-2,64	-6,55	-6,06	-6,80	-5,41

Tabel 1.12 Verdeling van de verdisconteerde netto-baat per uur tewerkstelling in een sociale werkplaats voor de verschillende overheden - nulscenario, scenario 3 en scenario 4.

Netto-baat van overheid	Nulscenario met - geselecteerde doelgroep - N=5jaar; r=2 %	Scenario 3 met - geselecteerde doelgroep - N=10jaar; r=2 %;	Scenario 4 met - geselecteerde doelgroep - N=5jaar; r=2 %;
EU	0,00	0,00	0,00
Federale overheid	0,92	0,96	0,93
RSZ	1,14	1,49	1,15
Vlaamse en lokale overheid	-8,82	-8,51	-8,30
Globale netto-baat overheid	-6,75	-6,06	-6,20

3.3 Invoegbedrijven

Het sociale netto-resultaat per gesubsidieerd werkuur in een invoegbedrijf, verdisconteerd over 5 jaar, is terug te vinden in tabel 1.13. Het **nulscenario** waarbij enkel de geselecteerde doelgroep in een gemiddeld invoegbedrijf stapt, vertoont een behoorlijke globale netto-baat.

Indien alle laaggeschoolde langdurig werklozen en bijstandstrekkers uit onze steekproef in een invoegbedrijf van start gaan (**scenario 1**), resulteert dit vanuit het globale standpunt in een nog grotere netto-baat. Hieruit kunnen we besluiten dat de geselecteerde deelnemers uit het nulscenario niet de sterkste subgroep uit de pool van laaggeschoolde langdurig werklozen en bijstandstrekkers vormen.

Het implementeren van een hogere reële discontovoet van 4 % i.p.v. 2 % in **scenario 2**, heeft uitermate weinig effect op het globale netto-resultaat.

Opnieuw zijn de resultaten sterk gerelateerd aan de gehanteerde tijdshorizon. Een tijdshorizon van 10 jaar i.p.v. 5 jaar in **scenario 3**, houdt rekening met de kasuitgaven en -ontvangsten tijdens een periode van 10 jaar na moment van instap. Aangezien de loonkosten van de invoegbedrijfwerknemers slechts voor 3 jaar degressief gesubsidieerd worden (100 % van de loonkost in het eerste jaar, 70 % van de loonkost in het tweede jaar en 30 % van de loonkost in het derde jaar), zijn de baten gerelateerd aan participatie in een invoegbedrijf vooral op langere termijn zichtbaar. Hoe langer de beschouwde tijdshorizon, hoe meer baten in de toekomst in de analyse opgenomen worden. Dit verklaart de verdubbeling van de netto-baat uit scenario 3 vergeleken met het nulscenario.

Het toepassen van de nieuwe subsidie regeling in **scenario 4**, vermindert vrij sterk het globale netto-resultaat. Dit is gedeeltelijk toe te schrijven aan het feit dat de absolute netto-baat uitgesmeerd wordt over een groter aantal gesubsidieerde uren; en gedeeltelijk aan de herschikking van de subsidie doorheen de tijd (met minder toelagen in de eerste twee jaren en meer in de volgende twee jaren).¹⁵

De globale netto-baat per gesubsidieerd uur bedraagt nu 1,75 euro. Dit betekent dat een uur gesubsidieerde tewerkstelling in een invoegbedrijf 1,75 euro meer opbrengt aan de gemeenschap dan dat het kost.

¹⁵ Door de verdiscontering weegt de vermindering van de subsidie in het eerste en tweede jaar zwaarder door dan de verhoging in het derde en vierde jaar. Bovendien zijn er tegen het derde jaar al meer invoegwerknemers uitgestroomd, wat de totale subsidielast nogmaals reduceert.

Tabel 1.13 Geactualiseerde netto-baten per gesubsidieerd uur bij deelname aan een invoegbedrijf voor de verschillende betrokken partijen uitgaande van verschillende scenario's (in EURO)

Netto-baat voor verschillende betrokken partijen	Nulscenario	Scenario 1 (geen selectie)	Scenario 2 (disconto 4%)	Scenario 3 (horizon 10j)	Scenario 4 (nieuwe subs)
Vanuit standpunt van de deelnemers	1,74	2,00	1,69	2,16	1,29
Vanuit standpunt van het invoegbedrijf	4,52	4,52	4,50	4,53	2,74
Vanuit standpunt van de 'andere werkgevers'	0	0	0	0	0
Vanuit standpunt van de overheid	-4,34	-3,15	-4,40	-2,19	-4,13
Vanuit standpunt van derden	2,63	2,76	2,54	4,72	1,85
Globaal netto-resultaat	4,55	6,14	4,33	9,22	1,75

Tabel 1.14 Verdeling van de verdisconteerde netto-baat per uur gesubsidieerde tewerkstelling in een invoegbedrijf voor de verschillende overheden - nulscenario, scenario's 3 en 4.

Netto-baat van overheid	Nulscenario met - geselecteerde doelgroep - N=5jaar; r=2 %	Scenario 3 met - geselecteerde doelgroep - N=10jaar; r=2 %;	Scenario 4 met - geselecteerde doelgroep - N=5jaar; r=2 %;
EU	-0,06	-0,06	-0,05
Federale overheid	2,40	2,81	2,22
RSZ	5,13	6,87	3,48
Vlaamse en lokale overheid	-11,81	-11,81	-9,77
Globale netto-baat overheid	-4,34	-2,19	-4,13

De **deelnemers** aan een gemiddeld invoegbedrijf ondervinden een positieve netto-baat die tussen 1,74 en 2,16 euro per uur sociale tewerkstelling fluctueert naargelang de tijdshorizon varieert tussen de 5 en 10 jaar na instap. Hoe langer de beschouwde tijdshorizon, des te meer worden de baten van deelname (in de vorm van verhoogde reguliere tewerkstellingskansen op langere termijn) zichtbaar.

Het netto-resultaat voor **het invoegbedrijf** zelf is eveneens positief. Dit betekent dat een gemiddeld invoegbedrijf de vruchten kan plukken van de toegenomen produktiviteit van de deelnemers.¹⁶

De enige partij die een negatieve netto-baat ervaart, is de **overheid**. Als de bestudeerde tijdshorizon groter wordt, (10 jaar i.p.v. 5jaar) verkleint de netto-kost van de overheid. De nieuwe subsidieregeling ontlast de (Vlaamse) overheid omdat de loonsubsidies meer 'uitgesteld' worden (minder in de twee eerste jaren, meer in de twee volgende)¹⁷, en 'per uur' uitgedrukt valt het bedrag nog lager uit omdat de loonsubsidies in de nieuwe regeling gewoon een langere periode beslaan. Noteer overigens dat de overheidssubsidies niet uitsluitend uit loonsubsidies bestaan. Een deel dient bv. als vergoeding voor milieuvriendelijke activiteiten van de invoegbedrijven. Wanneer we de netto-baten per betaald uur van de verschillende overheidsinstanties naast elkaar plaatsen in tabel 1.14, zien we dat de subsidiekost voornamelijk door de Vlaamse overheid wordt opgenomen. Hoe langer de beschouwde tijdshorizon, hoe groter de netto-baat van de federale overheid en de RSZ wordt. Hier geldt met andere woorden dezelfde conclusie als voor werkervaring en sociale werkplaatsen, wat betreft de wenselijke optrekking van de trekkingsrechten.

Voor **derde** partijen leveren de invoegbedrijven een positieve netto-baat op van 1,85 à 4,72 euro per gesubsidieerd uur. Voor derden brengt het systeem dus duidelijk meer op dan dat het hen kost. De reden is vooral te zoeken in de milieu-activiteiten van een aantal invoegbedrijven, die resulteren in vermeden afvalverwerkingskosten.

4. Besluit

De netto-baten voor de verschillende sociale tewerkstellingsvormen zijn onderling moeilijk vergelijkbaar, o.a. omdat de duur van de subsidiëring verschilt per werkvorm. Het gaat trouwens over telkens andere doelgroepen (zie hoofdstuk 2).

¹⁶ We moeten hierbij opmerken dat we de degressieve loonsubsidies hebben gesimuleerd en niet geobserveerd (aangezien we in onze bedrijvenenquête slechts gegevens voor één boekjaar hebben verzameld). De simulaties laten hogere gemiddelde loonsubsidies (en bijgevolg ook een mooier bedrijfsresultaat) zien dan de bedrijvenenquête. Dit zou kunnen verklaard worden door het feit dat een relatief groot deel van de doelgroepwerknemers in de enquête reeds een zekere anciënniteit hadden, en bijgevolg recht gaven op minder subsidies.

¹⁷ Bovendien zijn er tegen het derde jaar al invoegwerknemers uitgestroomd, wat nogmaals de subsidiekost verlaagt.

Toch zetten we onze globale bevindingen even op een rij. Het deelnemen aan werkervaring is niet voor elke laaggeschoolde langdurig werkloze gunstig. De 'voor het leerwerkcentrum geselecteerde doelgroep' levert echter bij deelname substantiële baten op aan de gemeenschap.. Hetzelfde geldt in iets mindere mate in een gemiddeld invoegbedrijf. Instap in een sociale werkplaats daarentegen brengt een negatief netto-resultaat met zich mee. Dit betekent dat tewerkstelling in een sociale werkplaats voor de gemeenschap meer kost dan opbrengt. Hierbij moeten we wijzen op niet-kwantificeerbare baten die niet zijn opgenomen in onze balans: bv. een grotere zelfredzaamheid en zelfwaardering, of de opbouw van meer sociale contacten. De sociale werkplaatsen bereiken bovendien een veel meer kwetsbare groep van laaggeschoolde langdurig werklozen, wat een zwaardere netto-investering vanwege de overheid kan verantwoorden..

Ook willen we voorzichtig zijn bij het projecteren van onze bevindingen op de huidige situatie. In onze analyse evalueren wij de leerwerkcentra, de sociale werkplaatsen en de invoegbedrijven uit het midden van de jaren negentig. Ondertussen is er één en ander veranderd. We gaan hier in het volgende hoofdstuk uitgebreider op in.

BESLUIT BIJ HET EERSTE DEEL

Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven)

1. Een nieuwe kijk op sociale tewerkstelling

In de hoofdstroom van het arbeidsmarktbeleid wordt de sociale tewerkstelling –of sociale inschakelingseconomie – vaak op een wat tweeslachtige manier bekeken. Enerzijds beseft men dat de reguliere arbeidsmarkt een aantal doelgroepen bijna onherroepelijk uitsluit, waardoor het recht op arbeid voor de betrokkenen op een andere manier, met overheidssteun, moet gerealiseerd worden. Anderzijds kijkt men kritisch naar de kostprijs van die sociale tewerkstelling en wil men ze tot het strikte minimum beperken, alsof het een parasitaire vorm van economie betreft. De effectiviteit van sociale tewerkstelling heeft totnogtoe in het economisch onderzoek nauwelijks enige belangstelling genoten, waarschijnlijk omdat men gesubsidieerde- en a fortiori, langdurig gesubsidieerde - tewerkstelling als ‘nep’ beschouwt.

In dit onderzoek hebben we de sociale tewerkstelling willen evalueren vanuit een ruimere achterliggende doelstelling, nl. ‘sociale inclusie’. We hebben dit criterium vertaald naar economische concepten uit de welvaartstheorieën van Sen (functioneringsniveaus en capaciteiten) en Dworkin (vermogens). De sociale tewerkstelling kan in deze context beschouwd worden als een *investering in de vermogens van de doelgroep*. We hebben deze vermogens ruim gedefinieerd: menselijk, sociaal, cultureel en materieel vermogen, telkens gemeten aan de hand van diverse factorscores, gebaseerd op tientallen variabelen.

Onze toepassing is niet 100% succesvol gebleken. We hebben weliswaar vermogens kunnen meten en ook de effecten van sociale tewerkstelling op deze vermogens kunnen kwantificeren en interpreteren; en het verwachte monotone positieve verband tussen vermogens en gerealiseerde functioneringsniveaus bleek grotendeels op te gaan. We vonden echter ook een paar moeilijk verklaarbare relaties: bv. een negatief verband tussen sociaal kapitaal en fysieke gezondheid; en een negatief verband tussen menselijk kapitaal en woningkwaliteit. Al bij al kunnen we toch besluiten dat deze benadering vatbaar is voor verder gebruik.

2. Korte, middellange en lange termijn

Een andere ambitie van ons onderzoek bestond erin de duurzaamheid van de tewerkstellings- en inclusie-effecten van de sociale inschakelingseconomie te meten. Voor de eerste maal in België werden begunstigden van arbeidsmarktvoorzieningen gevolgd over een periode van meerdere jaren. Zo konden we o.a. vaststellen dat de tewerkstellingseffecten van overheidsinterventies (althans, van de sociale inschakelingseconomie) *veel duurzamer* zijn dan algemeen werd aangenomen.

Het langetermijnperspectief heeft alles te maken met de visie op sociale tewerkstelling die in dit onderzoek aangehouden wordt. Als sociale tewerkstelling een investering is in de vermogensbronnen van kansengroepen, dan rijst automatisch de vraag of die investering rendeert. Daarom hebben we, als sluitstuk van het onderzoek, een *sociale kosten-batenanalyse* uitgevoerd. Het was daarbij niet mogelijk alle neveneffecten van de tewerkstelling op eenzelfde noemer te plaatsen en te kwantificeren. Toch levert de SKBA reeds een behoorlijk volledig (en al bij al positief) beeld op van het maatschappelijk rendement van sociale tewerkstelling.

3. Netto-tewerkstellingseffecten

In dit onderzoek hebben we ook de methodologische grenzen in het schatten van zuivere tewerkstellingseffecten enigszins verlegd. Het gebruik van difference-in-differences technieken is gemeengoed geworden in het evaluatie-onderzoek. We hebben kunnen aantonen dat deze techniek in sommige gevallen slechts een deel van de niet-geobserveerde heterogeniteit tussen de doelgroep en vergelijkingsgroep wegwerkt. In hoofdstuk 2 hebben we een paar meer geavanceerde technieken gebruikt, waarvan we vooral de laatste voor toekomstig onderzoek willen aanbevelen. Concreet gaat het om de simultane schatting van een selectievergelijking en een uitkomstenvergelijking, voortbouwend op de dif-in-dif methode.

Intuïtief kan de kern van het gehanteerde model als volgt uitgelegd worden: er kunnen twee bronnen van niet-geobserveerde heterogeniteit onderscheiden worden bij de evaluatie van arbeidsmarktmaatregelen.

- De *niet-geobserveerde heterogeniteit in a priori tewerkstellingskansen* omvat individuele kenmerken die niet expliciet in het model zijn opgenomen (bv. omdat men ze niet kon bevragen) en die bijgevolg in de storingsterm van de uitkomstenvergelijking vervat zijn. Voorzover deze kenmerken vast zijn doorheen de tijd, kan men ze uitschakelen door de afhankelijke variabele (kans op tewerkstelling) uit te drukken als het verschil in kansen vóór en na het scharniermoment. De naam '*difference in differences*' verwijst naar het feit dat men het verschil in uitkomsten (vóór en na) nog eens gaat vergelijken tussen begunstigden en niet-begunstigden van een overheidstussenkomst.

- Daarnaast is er echter ook een *niet-geobserveerde heterogeniteit in potentieel profijt van deelname*. Het gewone dif-in-dif model veronderstelt impliciet dat dit profijt (hier uitgedrukt in tewerkstellingswinst) gelijk is voor alle individuen uit de steekproef. Nochtans is het redelijk te veronderstellen dat, wanneer het aantal plaatsen in een arbeidsmarktprogramma beperkt is, de begunstigden geselecteerd werden op basis van de overweging dat zij potentieel het meest baat hebben bij dit programma.

Uitzuivering van de eerste bron van niet-geobserveerde heterogeniteit is in een quasi-experimentele setting een absolute must om selectievertekingen in de evaluatie te vermijden. De tweede soort heterogeniteit is minder 'gevaarlijk' maar heeft wel specifieke implicaties voor beleid en praktijk.

Onze bevindingen wijzen bv. uit dat de tweede bron van heterogeniteit in sterke mate speelt bij werkervaringsprojecten, maar veel minder bij de twee andere bestudeerde sociale tewerkstellingsvormen. Concreet konden we besluiten dat werkervaring substantiële positieve effecten heeft voor de groep die er toegang toe gekregen heeft. Indien men echter alle personen uit de referentiepopulatie dezelfde werkervaring zou opleggen, zouden de effecten wegvallen en op langere termijn zelfs significant negatief worden. De les uit onze schattingen is, dat werkervaring gerust verder mag gebruikt worden als instrument van arbeidsmarktbeleid, maar dat men de deelnemers best blijft screenen zoals in het verleden.

4. Werkervaring, onvermoed succesvol

Zowel in de publieke opinie als bij de projectpromotoren zelf heeft lange tijd een grote scepsis geleefd omtrent de effectiviteit van werkervaring. Men verwijst naar carrouseffecten waarbij deelnemers na afloop terug in de werkloosheid terechtkomen - met alle ontgoochelingen, psychisch onwelzijn en sociale risico's vandien.

Ons onderzoek toont - althans voor Vlaanderen - aan dat deze vrees deels ongegrond is. Tegenover het precaire financiële en arbeidsstatuut tijdens de werkervaring staat, zowel op korte als op lange termijn, een gunstig effect inzake gezinsrelaties. En de werkervaring blijkt voor de ruime meerderheid van de deelnemers een springplank te zijn naar duurzame arbeidsintegratie met degelijke contracten, arbeidsinhoud en -voorwaarden. De kosten-batenanalyse valt zowel voor de werknemer als voor de overheid dermate positief uit, dat men kan spreken van een zeer hoog maatschappelijk rendement.

Uit de vorige sectie onthouden we weliswaar, dat een veralgemening van werkervaring als integratiemiddel tot de ganse referentiepopulatie averechtse effecten zou hebben. Best blijft men de gegadigden screenen zoals in het verleden, als men de return op werkervaring wil behouden. We weten dat het voornamelijk om jongeren, vrouwen, LSO-gediplomeerden en zeer langdurig werklozen gaat.

Voorts zijn gehandicapten, personen met ernstige financiële problemen, en personen met een gezins- of instellingsstigma oververtegenwoordigd. Maar wellicht spelen ook andere (niet-geobserveerde) kenmerken mee die het potentieel profijt van werkervaring verhogen.

5. Sociale werkplaatsen: kan het sociaal rendement hoger?

We kunnen er moeilijk omheen, dat onze bevindingen minder rooskleurig zijn voor de sociale werkplaatsen. Weliswaar zijn er ook hier heel *positieve bevindingen* te melden:

- het feit dat een oudere doelgroep bereikt wordt met een zeer laag scholingsniveau en een cumulatie van welzijnsproblemen;
- de zeer hoge retentiegraad in tewerkstelling – of m.a.w. het feit dat weinig doelgroepwerknemers afhaken ondanks hun precaire persoonlijke toestand; en
- daarmee samenhangend, een groot netto-tewerkstellingseffect.

Daartegenover staat echter dat de welzijnseffecten *op lange termijn lijken om te slaan in het nadeel van de werknemers* uit sociale werkplaatsen:

- zij genieten minder opleiding dan de vergelijkingsgroep;
- er komt een relatieve toename van het instellingsstigma (opname in psychiatrie, gevangenis, vluchthuis of opvangtehuis voor thuislozen);
- ook op materieel vlak blijven de werknemers uit sociale werkplaatsen relatief achter op de vergelijkingsgroep, zoals blijkt uit de indicator woonzekerheid.

Daarbij komt dat ook de sociale kosten-batenanalyse wijst op een ‘nettoverlies’ als men de kosten en baten voor alle betrokken partijen optelt. Dit laatste resultaat is niet zo verwonderlijk omdat we hier te maken hebben met permanent gesubsidieerde tewerkstelling. Maar zou het te ambitieus zijn om, mits een optimalisering van het beheer, te streven naar een ‘maatschappelijk break-even’?

Ter ‘verontschuldiging’ van de sociale werkplaatsen kan ingeroepen worden, dat men hier te maken heeft met een uiterst kwetsbare doelgroep. Maar onze gehanteerde methode (dif-in-dif) wordt geacht selectievertekeningen weg te werken.

Een feit is wel, dat onze studie slaat op de werking van de sociale werkplaatsen in de tweede helft van de jaren '90, terwijl de sector zich de jongste jaren verder gemoderniseerd heeft. Zo worden sinds 2002 de inspanningen voor vorming en opleiding op de werkvloer aanzienlijk verhoogd. Er is een campagne gevoerd rond kwaliteit van de arbeid. En de overheid heeft verschillende fiscale en parafiscale maatregelen genomen waardoor het nettoloon ter hoogte van het minimumloon aanzienlijk toegenomen is. Eén en ander zou kunnen betekenen dat de relatieve achterstand van SWP-werknemers op het vlak van beroepsopleiding en op materieel vlak inmiddels is weggewerkt.

Hoe dan ook, vragen onze onderzoeksresultaten om een verder debat. Het zou uiteraard verkeerd zijn om als conclusie te trekken dat het model van sociale werkplaats moet verlaten worden. Voor de meest kansarme werkzoekenden is dit vaak de 'werkgever van de laatste kans'. Een meer constructieve conclusie zou luiden, dat men in de sociale werkplaatsen de nodige maatregelen treft om op de gestelde diagnose te antwoorden:

- in de eerste plaats mogen de blootgelegde problemen niet beschouwd worden als een beschuldiging aan het adres van de managers, die vaak met enorme inzet hun taak hebben opgenomen. Zakelijke oplossingen kunnen te maken hebben met het herdenken van de *bedrijfsstrategie*, het marktsegment, de organisatiestructuur enz. Professionele ondersteuning door ervaren bedrijfsmanagers en gespecialiseerde adviesdiensten in de sociale economie kan hier ongetwijfeld bij helpen;
- een groter aanbod van *beroepsopleiding* zal niet alleen het menselijk kapitaal van de werknemers, maar tevens hun arbeidsproductiviteit verhogen. Op die manier wordt het rendement van de onderneming opgekrikt en worden misschien geleidelijk ook loonsverhogingen mogelijk die het materieel vermogen van de doelgroep verder verhogen;
- reeds jaren woedt in de sector de discussie over de pro's en contra's van *doorstroming* naar regulier werk. Al wordt de principiële keuze voor 'gesubsidieerde tewerkstelling van onbepaalde duur' nog door weinigen betwist, toch geven managers van de SWP toe dat het mogelijk is om meer werknemers te laten doorstromen. Ze argumenteren echter (terecht) dat ze daarmee in eigen vlees snijden, omdat de kandidaat-doorstromers meestal hun beste werkkrachten zijn. Doorstroming betekent m.a.w. een aderslating voor de sociale werkplaats als bedrijf, terwijl ze tegelijk het maatschappelijk rendement van de SWP verhoogt. Elke doorstromer betekent immers een omzetting van gesubsidieerde in niet-gesubsidieerde tewerkstelling, wat een besparing van toelagen oplevert. Het lijkt ons dan ook logisch om in de subsidieregeling financiële prikkels te voorzien om de sociale werkplaatsen (deels) te compenseren voor het 'verlies' van hun beste werkkrachten, en op die manier doorstroming aan te moedigen.¹⁸ Een andere mogelijke maatregel is het versterken van de externe trajectbegeleiding van SWP-werknemers.
- Tenslotte blijkt dat de nood aan *maatschappelijke hulpverlening* bij SWP-werknemers groot blijft. Om een duurzame uitstroom uit de kansarmoede mogelijk te maken is er dus een meer holistische aanpak nodig, met meer sociale begeleiding van de doelgroep. Dat kan hetzij binnen het bedrijf zelf gebeuren, hetzij door (meer) netwerking tussen SWP en welzijnsdiensten.

¹⁸ Terecht merken sommige directeurs van SWP op dat loonsverhoging (zie vorig punt) een obstakel kan vormen voor doorstroming. Het is m.a.w. aangewezen om voorzichtig om te springen met loonsverhogingen in de sector.

6. Invoegbedrijven

Het *profiel* van invoegwerknemers verschilt slechts op enkele punten significant van de referentiegroep: het gaat om een uitgesproken mannelijke en ietwat jongere groep, maar andermaal met heel wat sociale stigma's, in hoge mate afhankelijk van hulpverlening en vaker geconfronteerd met financiële problemen.

Voor deze groep hebben we om evidente redenen minder betrouwbare indicaties over de langetermijneffecten van sociale tewerkstelling op hun loopbaan en welzijn. De *netto-tewerkstellingseffecten zijn significant positief*, maar verminderen naarmate de loonsubsidie afgebouwd wordt. Daarom is de recente herschikking van de subsidieregeling een goede keuze geweest. Men mag niet vergeten dat de invoegbedrijven zichzelf een erg ambitieuze missie hebben toegemeten: (op termijn) opereren op een concurrentiële markt, achtergestelde doelgroepen duurzaam integreren op de arbeidsmarkt en het milieu bevorderen. Die zware opdracht vertaalt zich meteen in een relatief hogere werkdruk bij de invoegwerknemers zelf, als tegenhanger voor hun relatieve werkzekerheid en hun grotere werkautonomie.

Op lange termijn heeft de sociale tewerkstelling *éénduidig positieve effecten op het welzijn* van deze werknemers: hun menselijk kapitaal verhoogt door hun toegenomen werkervaring; en hun gezinsrelaties worden verstevigd. Helaas zien we ook hier het materieel welzijn niet verhogen (tenminste, relatief t.o.v. de vergelijkingsgroep). Dit is jammer als men bedenkt dat de invoegwerknemers het meest van alle subgroepen aangeven dat ze te kampen hebben met financiële problemen.

Uit de sociale kosten-batenanalyse blijkt dat invoegbedrijven een *positief maatschappelijk rendement* hebben. De overheid is wel een netto-verliezer, maar vanuit gemeenschapsoogpunt wordt elke geïnvesteerde euro er met winst terugverdiend. De baten van de activiteiten gaan deels naar de betrokken bedrijven, deels naar de doelgroepwerknemers en deels naar de gemeenschap (o.a. via milieuactiviteiten).¹⁹ Het huidige financieringsstelsel ziet er m.a.w. gezond en logisch uit.

7. Financiering van de sociale inschakelingseconomie in een federaal kader

Omdat ons onderzoek gebeurt in opdracht van de federale overheid (POD Wetenschapsbeleid) is een noot over de onderlinge financiële stromen tussen overheden hier wel op haar plaats.

¹⁹ Aangezien we hier bepaalde reële bedragen hebben vervangen door gesimuleerde bedragen, durven we ons niet met zekerheid uitspreken over de verhoudingen tussen de drie winnende partijen.

In onze sociale kosten-batenanalyse hebben we inderdaad bij elk stelsel van sociale tewerkstelling, binnen de rubriek 'overheid', een onderscheid gemaakt tussen Europese, federale, regionale en lokale overheid en de RSZ. Zelfs binnen elke sociale onderneming in onze steekproef werd een analyse gemaakt van de diverse statuten die er anno 1998 toegepast werden: per type statuut werden onderlinge stromen tussen overheden (activering van uitkeringen, trekkingsrechten enz.) in rekening gebracht. Het globale beeld komt erop neer dat in 1998 het (Vlaamse) Gewest (samen met de lokale overheden) de belangrijkste netto-financier was, gevolgd door de EU; de RSZ was verreweg de grootste winnaar, gevolgd door de federale overheid (via de fiscus). Als men de sociale inschakelingseconomie meer armslag wil geven, is het bijgevolg logisch dat de RSZ en de federale overheid een groter aandeel in de financiering voor hun rekening nemen.

Onze analyse dateert van vóór het eerste Samenwerkingsakkoord Sociale Economie tussen de federale en de gewestregeringen. Sindsdien zijn o.a. de SINE-maatregel, het Kringloopfonds en het (geregionaliseerde) Fonds voor de Buurt- en Nabijheidsdiensten in het leven geroepen, waardoor de federale inbreng aanzienlijk is toegenomen. Het zou nuttig zijn om de onderlinge stromen tussen overheden opnieuw te analyseren om na te gaan of men een groter evenwicht heeft bereikt in de verdeling van de financiële kosten en baten.

PARTIE II

ECONOMIE SOCIALE, INSERTION ET

INCLUSION SOCIALE EN REGION

WALLONNE

CHAPITRE 5

LE CHAMP D'ANALYSE: LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION

Anna d'Addio, Catherine Lefèvre, Marthe Nyssens²⁰, Andreia Lemaître²¹, Alexis Platteau²² (CERISIS, UCL)

Les initiatives d'économie sociale d'insertion ont comme objectif principal l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail par le biais d'une activité productive. Pour souligner cette dimension « entrepreneuriale », ces organisations peuvent être qualifiées d'« entreprises sociales d'insertion ». Le concept d'entreprise sociale regroupe les organisations privées qui, sur le plan économique, mettent en oeuvre une activité continue de production qui les amène à avoir recours au travail rémunéré en gardant un degré élevé d'autonomie et de prise de risque économique. Sur le plan social, elles concilient initiative venant d'un groupe de citoyens et finalité de service rendu à la collectivité tout en veillant à ne pas baser le pouvoir de décision sur la détention du capital et en limitant la distribution de profits (Borzaga et Defourny, 2001). Les « entreprises sociales d'insertion » (ESI) ont comme objectif principal l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail par le biais d'une activité productive.

Dans le champ de l'insertion sociale et professionnelle, ces entreprises ont joué un rôle d'innovation sociale face à la croissance du chômage structurel et de l'« exclusion sociale ». Confrontés aux limites des politiques sociales traditionnelles, les acteurs de la société civile ont impulsé ces initiatives dans les

²⁰ Professeur à l'Université catholique de Louvain où elle enseigne l'économie sociale, Marthe Nyssens développe ses recherches dans ce domaine à l'Institut de Recherches Economiques et Sociales (IRES) et au Centre de Recherche Interdisciplinaire pour la Solidarité et l'Innovation Sociale (CERISIS).

²¹ Aspirante FNRS, chercheuse à l'Université catholique de Louvain (CERISIS - DVLP), Andreia Lemaître est maître en sciences économiques et titulaire d'un diplôme de DEA en Développement.

²² Chercheur au CERISIS, Alexis Platteau est titulaire d'un diplôme de maître en sciences économiques.

années 1970 et 1980²³. S'enracinant dans différents champs du travail social, ces acteurs étaient confrontés à un public en marge de la société: le secteur de la Protection de la Jeunesse, les milieux d'éducation permanente liés au mouvement ouvrier ou encore dans des milieux associatifs moins institutionnalisés (Fusulier et Mertens, 1995).

Ces initiatives ont eu tendance à émerger dans une perspective de contestation et d'autonomie par rapport aux pouvoirs publics et ont contribué au renouvellement des politiques sociales de lutte contre la pauvreté et l'exclusion, développant ainsi une seconde génération d'initiatives « de concertation », s'ouvrant à la collaboration avec d'autres acteurs, en particulier les pouvoirs publics. En effet, ces entreprises s'étant multipliées au cours de la première moitié des années 1980, et leur action s'avérant de plus en plus pertinente, les pouvoirs publics ont décidé de les reconnaître et de leur fournir un cadre légal. Ainsi, elles furent petit à petit inscrites dans l'action publique. Si le développement de quelques initiatives pionnières mena à de nouveaux statuts légaux spécifiques, cette reconnaissance légale entraîna à son tour une croissance de telles initiatives.

1. Le paysage des entreprises sociales d'insertion en Région Wallonne et Bruxelloise

Du point de vue des statuts légaux, outre les Entreprises de Travail Adapté (ETA) agréées (Région wallonne et Région de Bruxelles-Capitale) qui visent l'insertion par le travail de personnes handicapées, on peut d'abord mentionner les Entreprises de Formation par le Travail agréées (EFT) (Région wallonne) et les Ateliers de Formation par le Travail (AFT) agréés (Région de Bruxelles-Capitale). Ces entreprises se distinguent par un objectif de formation du public-cible, par le biais d'une activité productive durant une période limitée dans le temps. Les bénéficiaires ont un statut de stagiaire. Les Entreprises d'Insertion (EI) agréées (Région wallonne et Région de Bruxelles-Capitale) ont, quant à elles, un objectif de création d'emplois pour le public-cible - emploi soit temporaire soit durable - par le biais d'une activité productive. Ces emplois sont subventionnés de manière dégressive pendant 4 années.

Tableau 2.1: Estimation du nombre de structures et d'emplois dans les entreprises sociales d'insertion agréées en 2004.

²³ Il faut rappeler que le développement d'entreprises sociales visant la création d'emplois pour les peu qualifiés a déjà été porté, bien avant, par quelques associations « pionnières » en Belgique comme Terre ou la Poudrière.

	EI RW	EI RB	ETA RW	ETA RB	EFT RW	AFT RB
NOMBRE D'ENTREPRISES SOCIALES	46	8 agréées par le fédéral et 2 par la RB ²⁴	59	15	72	9
NOMBRE TOTAL D'EMPLOIS DANS LE GROUPE- CIBLE	± 450 ETP		5216 (2003)	1674	2491 (2002) (stagiaires)	

Source: administrations régionales et fédérales, fédérations d'EFT et d'entreprises sociales

Les acronymes ont la signification suivante: EI pour Entreprise d'Insertion ; ETA pour Entreprise de Travail Adapté ; EFT pour Entreprise de Formation par le Travail ; AFT pour Atelier de Formation par le Travail ; RW pour Région Wallonne ; RB pour Région Bruxelloise.

D'autres entreprises sociales, pour la plupart des ASBL, sont également présentes dans le champ de l'insertion par l'économie de personnes défavorisées sans pour autant avoir adopté un de ces cadres légaux. Aux côtés de l'institutionnalisation légale, des processus « d'auto-labellisation » et de mise en réseau des entreprises se sont développés comme par exemple le Réseau des Entreprises Sociales sur base d'une « charte de l'entreprise sociale ». Différents degrés d'identification à ces réseaux et labels coexistent selon l'importance accordée par les entreprises sociales à cette appartenance. Pour certaines, l'auto-labellisation est la première identification, pour d'autres elle est secondaire et le cadre légal est plus important.

2. Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques: de l'Etat-Providence à l'Etat Social Actif

En Belgique, et de manière générale dans la plupart des pays de l'Union Européenne, les entreprises sociales d'insertion se sont donc inscrites dans un long processus d'institutionnalisation. Cette reconnaissance légale est à placer dans un contexte d'évolution des politiques publiques.

Face à la montée du chômage dans les années 1970 et la dégradation des finances publiques, les pouvoirs publics ont mis sur pied dans les années 1980 une série de politiques actives de lutte contre le chômage aux côtés des politiques passives qui visent à indemniser les personnes sans emploi. Ces politiques actives ont pour

²⁴ Les entreprises d'insertion sont généralement agréées par les pouvoirs régionaux. Cependant, l'état fédéral dispose également de la possibilité d'agréer ces entreprises, bien que cela soit assez rarement mis en pratique.

objectif l'intégration des chômeurs au sein du marché du travail. En Belgique, le développement de la formation professionnelle, de programmes de résorption du chômage et d'aides à l'embauche, particulièrement pour les groupes jugés « à risque », constituèrent les piliers des politiques actives dans les années 1990.

Depuis la fin des années 1990, le concept de « l'Etat social actif » est au cœur de la philosophie des politiques actives, concept certes polymorphe et ambigu à plus d'un titre. Dans sa déclaration gouvernementale de juillet 1999, le gouvernement fédéral affichait sa volonté de « développer un Etat social actif » :

« Dans le passé, l'accent a été trop souvent mis sur une approche négative. La paupérisation et l'insécurité sociale étaient surtout combattues par des allocations sociales. Cependant, garantir des revenus, surtout quand ceux-ci restent faibles, ne suffit pas à faire de personnes aidées des citoyens à part entière... L'Etat social actif investit dans les gens, la formation, l'emploi et pas seulement dans les allocations. Concrètement, le gouvernement veut mener une politique active de formation et d'emploi visant à augmenter le taux d'activité ».

Dans cette perspective, l'Etat est censé, non seulement garantir un niveau suffisant de revenu, mais également développer une panoplie de mesures, pour inciter les personnes à s'intégrer dans la vie active et plus particulièrement sur le marché du travail. L'Etat social actif, selon Vandembroucke (1999), doit également « *faire du sur mesure afin de réaliser ses objectifs* » c'est-à-dire que les groupes-cibles et les objectifs doivent être identifiés avec soin. Les allocataires sociaux ont, quant à eux, le devoir de saisir les opportunités qu'on leur présente. Et c'est bien là que réside l'ambivalence de la notion de l'Etat social actif avec le retour de la notion de responsabilité dans le champ des politiques sociales et d'emploi et, corollairement, le risque d'une part de faire porter aux seuls « exclus » le poids de la précarité professionnelle et de la difficulté de l'insertion professionnelle et, d'autre part d'occulter la responsabilité des autres acteurs socio-économiques. Un autre risque latent est celui de glisser vers une logique exclusive de contrôle et d'encadrement social des groupes « mis à l'écart » susceptibles de devenir des « à insérer permanents » au sein de dispositifs d'insertion plus ou moins précaires (Liénard, 2001).

Dans le cadre de l'Etat Social Actif, les entreprises sociales d'insertion représentent un des instruments de mise en oeuvre de ces politiques actives d'emploi. Certes, leur institutionnalisation leur a permis d'être reconnues par les autorités publiques quant à leur rôle dans la problématique de l'insertion des personnes défavorisées sur le marché du travail. Elles bénéficient ce faisant d'une plus grande visibilité, d'une reconnaissance légale et surtout, d'un accès plus stable aux ressources publiques nécessaires à la poursuite de leurs objectifs. Cependant, cette institutionnalisation n'est pas sans risque au regard de leurs objectifs. En effet, la tendance au développement de relations contractuelles entre les pouvoirs publics

et les entreprises sociales d'insertion dans le cadre de l'Etat Social Actif a des impacts importants sur les objectifs de ces entreprises.

3. Les objectifs des entreprises sociales d'insertion

De manière générale, si les pouvoirs publics mettent en avant l'insertion professionnelle, les entreprises sociales d'insertion, qui s'adressent le plus souvent aux personnes les plus en difficulté par rapport à une insertion professionnelle stricto sensu, formulent un objectif plus large d'insertion professionnelle et sociale. Selon les opérateurs, « les dispositifs doivent articuler les enjeux d'acquisition à caractère professionnalisant à ceux d'acquisition citoyenne » (Interfede, 2004).

Passons en revue différents dispositifs reconnus par un cadre légal spécifique.

« **L'entreprise de formation par le travail (EFT)** a pour mission d'assurer la formation de stagiaires en recourant à une pédagogie spécifique... La formation vise l'acquisition ou le renforcement de compétences suffisantes pour des demandeurs d'emplois qui rencontrent des difficultés importantes d'insertion sur le marché de l'emploi afin de leur permettre d'obtenir ultérieurement un contrat de travail ou d'accéder à une formation qualifiante. » (décret de la Région Wallonne 2004)

Ce type de dispositif existe en Wallonie et à Bruxelles (atelier de formation par le travail). Rappelons que les premières initiatives sont nées dans les années 1980 hors de tout cadre légal. En février 2004, la Région wallonne a adopté un nouveau décret concernant les « Entreprises de formation par le travail » (EFT) et les « organismes d'insertion socioprofessionnelle » (OISP) en unifiant un ensemble d'arrêtés qui se sont succédés depuis la fin des années 1980. Ce décret ancre de manière durable ces organisations dans le paysage institutionnel wallon. Les EFT ont été, en outre, intégrées depuis 1997 au dispositif du « parcours d'insertion » qui a été transformé en « Dispositif Intégré d'Insertion Socioprofessionnelle » (DIIS) en mars 2004.

Les EFT sont considérées par les pouvoirs subsidiaires comme étant des organisations non-marchandes prestant des services de formation. Elles doivent dès lors limiter la part des ressources marchandes dans leur financement. Leur subsidiation, liée au volume d'heures de formation, relève principalement des politiques de formation.

L'entreprise d'insertion (EI) a comme finalité « la création d'emplois visant la réinsertion sociale et professionnelle de personnes exclues des circuits traditionnels de l'emploi. » (décret de la Région Wallonne du 16 juillet 1998)

La reconnaissance légale des entreprises d'insertion est beaucoup plus récente, datant de 1998 (révisée en 2003) en Wallonie, de 2000 en Flandre et de 1999 (révisée en 2004) en Région Bruxelloise suite à l'expérience de quelques initiatives pionnières et un ensemble limité d'expériences pilotes. La mission des EI est clairement identifiée comme la création d'emplois pour les « demandeurs d'emplois particulièrement difficiles à placer »²⁵. Tant les opérateurs que les pouvoirs publics se rejoignent sur cet objectif.

Les conditions et les modalités de leur reconnaissance au niveau régional accordent des soutiens financiers publics pendant une période initiale et en fonction de l'embauche de nouveaux travailleurs particulièrement défavorisés, la moindre productivité des travailleurs devant être compensée après 4 ans. A l'issue de cette période, les travailleurs peuvent rester au sein de l'entreprise ou la quitter. Rappelons que les entreprises d'insertion font partie des commissions paritaires relevant de leur secteur d'activité et doivent donc respecter toutes les normes en vigueur, notamment du point de vue salarial, attachées au secteur. La révision de 2004 du décret wallon et de l'ordonnance bruxelloise sur les entreprises d'insertion prévoit, entre autres, le subventionnement d'une personne en charge de l'accompagnement social des personnes en insertion. Pour la Wallonie les conditions sur le profil des personnes à l'entrée sont assouplies en élargissant le public-cible à l'ensemble des personnes non titulaire d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur pour autant qu'elles soient au chômage. Pour Bruxelles, le ratio entre le public-cible et le personnel d'exécution a été revu à la baisse (30%).

Ces « entreprises sociales d'insertion », qu'elles soient EFT ou EI, ont donc comme objectif principal l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail par le biais d'une activité productive. La question au cœur de notre recherche est celle de l'analyse du profil et des trajectoires des bénéficiaires de ces entreprises. Il nous faut, en outre, considérer pour l'analyse le fait que ces initiatives sont encadrées politiquement, c'est-à-dire que leur construction est le fruit de processus d'interdépendance entre les initiatives elles-mêmes et les politiques publiques qui les influencent (Evers et Laville, 2004). Si l'on retient le terme d'encastrement, c'est qu'il ne suffit pas d'analyser la contingence institutionnelle à laquelle les politiques soumettraient les initiatives, et en particulier le type de personnes qui

²⁵ Par « Demandeur d'emploi particulièrement difficile à placer » (DEPP), la Région wallonne entend « tout demandeur d'emploi inscrit au FOREm depuis 24 mois, non titulaire d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur et qui, au cours des 12 derniers mois, n'a pas bénéficié d'un enseignement de plein exercice ni travaillé plus de 150 heures comme salarié ou plus d'un trimestre comme travailleur indépendant. Certaines catégories sont assimilées (par exemple, les demandeurs d'emploi bénéficiant de l'aide sociale ou du minimum de moyens d'existence, les personnes inscrites à l'Agence wallonne pour l'intégration des personnes handicapées, les personnes ayant terminé une formation au sein d'une EFT reconnue par la Région wallonne, etc.).

est accueilli au sein de ces entreprises, mais qu'il s'agit de mettre en évidence les pratiques des entreprises sociales, reflets des tensions entre objectifs des acteurs locaux et des politiques publiques. Ces questions se déclinent différemment suivant les volets EFT et EI de la recherche. Dans les deux volets de la recherche, nous analysons l'apport de nos résultats en termes de politiques publiques.

Le chapitre suivant (chapitre 6) est axé sur les EFT. Compte tenu du profil précarisé de ces bénéficiaires, ces entreprises sociales sont incitées à formuler un objectif large d'insertion professionnelle et sociale. C'est pourquoi, pour cette étude dans le champ des EFT, nous avons choisi comme concept central celui de « qualité de vie » pour tenter d'opérationnaliser la multidimensionnalité des modalités de l'insertion sociale et professionnelle. A cette fin, nous avons défini sur base de la littérature scientifique la notion de qualité de vie (Lefèvre, 2002). Nous nous sommes attachés ensuite à analyser les relations entre indicateurs objectifs et subjectifs de la qualité de vie pour cette population ainsi que leurs profils différenciés de qualité de vie à leur entrée en EFT. Nous nous sommes enfin penchés sur l'évolution de ces profils au fil du temps et sur les liens entre profil de qualité de vie et les comportements d'abandon au sein des EFT et d'insertion dans l'emploi à l'issue de l'EFT.

Le chapitre 7 se penchera sur les entreprises d'insertion qui ont comme objectif la création d'emploi. La ligne directrice de cette partie est la prise en compte du fait que la construction de ces entreprises sociales émane d'un processus d'interdépendance entre initiatives locales et politiques publiques. Dans ce cadre, trois axes seront abordés: le profil des travailleurs en insertion et la réalisation des principaux objectifs de ces entreprises, la composition de leur conseil d'administration et l'hybridation de leurs ressources.

CHAPITRE 6

QUALITE DE VIE ET TRAJECTOIRE DES STAGIAIRES EN ENTREPRISES DE FORMATION PAR LE TRAVAIL²⁶

Anna d'Addio, Catherine Lefèvre, Marthe Nyssens, Alexis Platteau (CERISIS-IRES, UCL)

Cette section repose sur un ensemble de recherches, menées par plusieurs chercheurs, au sein de l'équipe « économie sociale » du CERISIS. Elle adopte, délibérément, un point de vue synthétique mettant donc en évidence les résultats principaux. Nous renvoyons le lecteur intéressé aux différentes publications qui détaillent ces résultats.

1. Multidimensionnalité et indicateur de qualité de vie

La multidimensionnalité de l'insertion peut d'abord renvoyer aux *différents domaines de vie*: sphère de l'emploi et de la formation bien sûr mais aussi sphère familiale, des relations amicales, du voisinage, de la vie associative et des loisirs. Dans cette perspective, l'idée de base de cette étude est d'analyser la qualité de vie et son évolution pour les bénéficiaires des EFT dans les domaines de vie qui paraissent pertinents pour leur insertion sociale et professionnelle.

La multidimensionnalité peut ensuite souligner tant les aspects objectifs que subjectifs de la qualité de vie. Les indicateurs objectifs de la qualité de vie désignent les conditions objectives de vie des individus comme le niveau du revenu, le type de logement ou encore le type d'emploi. Les seconds renvoient généralement aux avis qu'émettent les personnes à propos de ces conditions de vie, à leurs estimations de bien-être personnel ou de satisfaction vis-à-vis de la vie.

²⁶ Nous remercions les 20 EFT du Hainaut qui ont participé à cette recherche, particulièrement pour leur collaboration active dans la conception du questionnaire et dans la longue phase de récoltes de données. La récolte des données a été assurée par SONECOM.

La force principale des indicateurs objectifs est précisément leur objectivité, c'est-à-dire leur indépendance par rapport aux jugements des bénéficiaires mais aussi le potentiel de consensus social qu'ils recèlent. En effet, ils reflètent, via la sélection qui est faite, les idéaux normatifs de la société qui entourent les bénéficiaires (avoir un revenu, un emploi, etc.). Notons que ces valeurs peuvent être parfois très différentes de celles qui ont un sens pour le public dont on évalue la qualité de vie. Ainsi l'horizon de l'emploi est-il une valeur importante pour l'ensemble des stagiaires en EFT ? Les indicateurs objectifs permettent donc d'appréhender un niveau de vie sous la contrainte des valeurs reconnues par la société.

La critique majeure adressée aux indicateurs objectifs est l'absence de prise en compte du point de vue des bénéficiaires eux-mêmes. Les indicateurs subjectifs tentent donc d'appréhender le bien-être tel que perçu par les individus et réintroduisent l'expérience personnelle pour mesurer la qualité de vie. Cependant, réduire la qualité de vie au bien-être subjectif implique également certaines limites. En effet, le jugement de bien-être est relatif et susceptible d'adaptation. Des personnes peuvent s'estimer heureuses de ce qu'elles ont et manifester un jugement de bien-être relativement élevé du fait que, face à des conditions de vie apparemment mauvaises, elles ont appris à restreindre leurs aspirations et leurs désirs. Le jugement de bien-être est également sous-tendu par des processus de comparaison sociale et par les caractéristiques de la personnalité des individus. La pertinence du bien-être subjectif en tant que seule mesure de la qualité de vie est donc mise en cause par sa déconnexion apparente, compte tenu de ses interactions complexes, avec les conditions de vie objectives des individus. Les jugements de bien-être ne peuvent donc suffire à établir des critères de justice sociale.

Nous avons donc choisi dans cette étude (Lefèvre, 1997, 2001 et 2002) d'appréhender la qualité de vie comme l'ensemble des facettes objectives des individus – ce qu'ils font, ce qu'ils possèdent – et des facettes subjectives – leur perception de bien-être, leurs avis et opinions. Nous regroupons ces actions et ces états dans le concept de fonctionnement, proposé par l'économiste Sen (1985, 1992), qui unifie les aspects objectifs et subjectifs de la qualité de vie des individus. Ces « fonctionnements » résultent de l'interaction entre l'individu et son environnement dans les différentes sphères de vie. L'approche est donc componentielle au sens où elle unit les facettes objectives et subjectives et multidimensionnelle car elle décompose l'environnement en domaines de vie différenciés.

2. La construction de l'indicateur de qualité de vie

Les données utilisées dans cette étude sont extraites de l'enquête conduite par le CERISIS (Lefèvre, 1997, 2001, 2002b) sur les stagiaires en EFT répartis sur l'ensemble des vingt EFT de la province du Hainaut.

Au temps 1, la population-cible est celle des stagiaires en début de formation en EFT. L'échantillon interrogé est constitué de 339 d'entre eux, répartis sur l'ensemble des vingt EFT de la province du Hainaut. Ce groupe s'est construit progressivement, entre janvier 1997 et mai 1998, grâce à un accord passé avec chaque responsable d'EFT pour qu'il communique aux enquêteurs, dans un délai maximal de quinze jours, chaque arrivée d'un nouveau stagiaire dans son entreprise.

Le temps 2 est déterminé par la fin de la formation ou son abandon. Ainsi, 201 stagiaires ont été interrogés une deuxième fois entre mars 1997 et mars 1999, à des dates correspondant théoriquement à leur dernier mois de stage. Certains ont pourtant été réinterrogés dans d'autres conditions. Il s'agit de personnes qui n'ont pas poursuivi le stage jusqu'au bout. Pour elles, une procédure de recherche a été organisée afin d'éviter une perte excessive de sujets. La règle suivante a été adoptée: dès lors qu'un stagiaire était resté au moins deux mois dans la formation, il bénéficiait de cette procédure de recherche.

Les sujets perdus avant le deuxième entretien sont au nombre de 138. D'après nos contacts avec les enquêteurs, il s'agirait surtout de stagiaires qui ont abandonné la formation, qui l'ont quittée sans laisser d'adresse et qui n'ont pu être retrouvés. Même si tous ces cas ne peuvent être sans doute assimilés à des abandons, la mesure de la qualité de vie de ces 138 personnes, prises lors de leur entrée en stage, peut être intéressante pour prédire la tendance à l'abandon de la formation.

Enfin, au troisième temps de la recherche, 113 ex-stagiaires ont été vus une dernière fois. Cet ensemble de 113 sujets représente en fait la totalité des stagiaires qu'il a été possible de retrouver, en moyenne 13 mois après le stage. Le recueil des dernières données s'est ainsi poursuivi jusqu'en octobre 1999, la troisième vague d'enquêtes ayant débuté en juin de la même année.

De l'analyse du profil des stagiaires en vague 1, il ressort qu'ils sont majoritairement (73,7%) des hommes d'un âge moyen de 23,8 ans. 13 % des sujets de l'échantillon ont plus de 30 ans. Du point de vue de la situation familiale, la plupart des stagiaires sont célibataires (84%). Peu ont des enfants (23%). En ce qui concerne le statut socioprofessionnel de l'entourage du stagiaire, il semble que les ressources soient assez fragiles: 1/4 des conjoints seulement a un emploi, ce qui est le cas d'1/5 des mères et de 2/5 des pères. Le plein emploi est très loin d'être la règle dans les familles dont sont issus les membres de notre échantillon.

C'est au plan du parcours scolaire, de formation et d'emploi que les stagiaires sont particulièrement fragilisés: plus de la moitié ne détient qu'un certificat d'études de base, 2/3 n'a effectué aucune formation postsecondaire en dépit du temps écoulé depuis le terme de la scolarité, et près de la moitié n'a jamais accédé à l'emploi. De plus, quand on sait que ce qui est cité comme emploi par les stagiaires relève

parfois de ce que nous considérons davantage comme de la formation (par exemple, le contrat d'apprentissage professionnel), on devine sans peine combien la pénurie d'emplois est caractéristique de l'échantillon. Quand on sait aussi que le temps écoulé depuis le terme de la scolarité est en moyenne de 6,2 ans et que seulement 11 % des stagiaires a quitté l'école moins d'un an avant d'entrer en EFT, on ne peut être que frappé par l'intensité de l'inactivité de l'échantillon avant son entrée en EFT.

2.1 Comment l'indicateur de qualité de vie a-t-il été construit dans le cadre de cette étude ?

La première étape de la construction de l'outil a consisté à choisir les dimensions de la qualité de vie susceptibles d'être mesurées dans le contexte des EFT. Ceci a été réalisé en interaction avec les responsables des EFT, les formateurs et les stagiaires. Il s'agissait de tenir compte, au plan de la qualité de vie, des préoccupations et des attentes des stagiaires ainsi que des observations et des objectifs des opérateurs de formation. De ces rencontres se sont dégagés sept domaines de vie qui apparaissent comme les lieux préférentiels d'investissement, de réalisation de soi, de source de satisfaction et d'insatisfaction des stagiaires: l'emploi, la scolarité et la formation, la famille, les amis, les voisins et le quartier, les loisirs, la vie associative.

2.2 Trois types de questions coexistent pour chaque domaine.

Le premier type vise à construire des indicateurs objectifs de la qualité de vie. Ces questions visent, pour la plupart, à appréhender le comportement effectif des personnes dans les différentes sphères de vie (parcours de formation et d'emploi, fréquence des contacts avec des amis, intensité de l'investissement familial, etc.).

Le deuxième type mesure l'importance subjective qu'accordent les individus aux différents domaines de la vie. Ce type d'indicateurs permet d'appréhender le degré de valorisation des différents domaines de la vie par les stagiaires.

Le troisième type mesure le bien-être subjectif des stagiaires. Il ressort de la littérature sur la qualité de vie en psychologie que le bien-être comporte deux composantes. L'une est un vécu affectif, l'autre une composante cognitive ou évaluative, appelée satisfaction vis-à-vis de la vie. Cette dimension cognitive du bien-être appelée satisfaction vis-à-vis de la vie est l'évaluation qu'une personne émet concernant ses conditions de vie, en fonction de critères qui lui sont propres. Ce jugement peut s'adresser soit à la vie prise dans sa globalité, soit à des domaines particuliers de l'existence (le travail, la famille, les amitiés, etc.). Quant à la dimension affective du bien-être, elle représente la balance entre l'affect positif et l'affect négatif ressentis par la personne qui évalue son bien-être. Il s'agit d'une

composante émotionnelle, beaucoup plus sensible à l'humeur du moment que ne l'est la satisfaction vis-à-vis de la vie. Ces deux types de mesures ont été introduits dans le questionnaire. Cependant, dans la suite de l'analyse, nous n'avons retenu que la mesure de la satisfaction cognitive de la qualité de vie, puisqu'elle est moins sensible à l'humeur du moment.

A titre d'exemple, nous avons repris dans le tableau ci-dessous, pour les domaines de l'amitié et de la formation, les questions respectives pour les trois types d'indices.

Tableau 2.2: Exemples de correspondance entre items objectifs et subjectifs dans le questionnaire qualité de vie

Rubriques	questions objectives	Questions subjectives Échelles continues d'AUTOÉVALUATION	
		satisfaction	importance subjective
Amitié	<p>Nombre d'amis: échelle ordinaire en 5 points</p> <p>Proportion du temps libre passée avec des amis ou des copains: échelle ordinaire en 5 points</p> <p>Fréquence des activités ou sorties entre amis: échelle ordinaire en 6 points</p> <p>Fréquence des visites chez des amis ou fréquence des invitations à la maison: échelle ordinaire en 6 points</p> <p>Fréquence des rencontres avec des amis à l'extérieur: échelle ordinaire en 6 points</p> <p>Fréquence des services rendus par les amis: échelle ordinaire en 6 points</p> <p>Fréquence des services rendus aux amis: échelle ordinaire en 6 points</p>	« Je suis satisfait(e) de mes relations d'amitiés. »	<p>« Passer du temps libre avec des amis, c'est perdre mon temps. »</p> <p>« Il me semble capital de faire avec des amis des activités comme des excursions, des promenades, des sorties diverses, du sport. »</p> <p>« S'échanger des services entre amis, cela me semble indispensable. »</p> <p>« Pour moi, il est important d'inviter des amis à la maison ou de passer un moment chez eux. »</p> <p>« C'est important pour moi de rencontrer mes amis à l'extérieur (au café, au club de sport, dans le quartier, etc.) »</p>
Formation	<p>Diplôme le plus élevé obtenu en fin de scolarité</p> <p>Nombre de formations entamées après l'école</p>	<p>« Je suis satisfait(e) du parcours scolaire que j'ai effectué. »</p> <p>« Je suis satisfait(e) de mon niveau professionnel, de mes qualifications professionnelles. »</p>	<p>« Bien réussir à l'école, c'est absolument indispensable dans la vie. »</p> <p>« Même si je n'avais pas été obligé(e) d'aller à l'école, j'aurais poursuivi des études.»</p> <p>« Je tiens à ce que mes enfants fassent des études. »</p> <p>« Pour mon avenir, je trouve indispensable de faire des formations en dehors du système scolaire classique (FOREM, EFT, CPAS, etc.). »</p>

Source: Lefèvre 2002

Aux 7 domaines de la vie, il faut donc ajouter une mesure de satisfaction globale, notamment pour étudier ses relations avec la satisfaction spécifique dans les domaines de vie. La « *Satisfaction With Life Scale* » (voir annexe 2.1) est la plus utilisée des échelles de satisfaction vis-à-vis de la vie. Elle compte cinq phrases qui expriment la satisfaction vis-à-vis de la vie prise dans sa globalité. Le sujet estime, sur une échelle continue, la correspondance entre la satisfaction exprimée dans la phrase et sa propre satisfaction.

A partir des données brutes issues de la passation du questionnaire au temps 1 à 330 stagiaires, nous avons réduit, grâce à des traitements statistiques de méthodes de réduction de données (cfr encadré méthodologique 2.1), les questions à trois variables pour chaque domaine de vie: un indicateur de fonctionnement objectif, un indice de satisfaction spécifique et une mesure d'importance subjective. Nous retenons également un indice de satisfaction vis-à-vis de la vie prise dans sa globalité. Le tableau en annexe 2.2 présente donc les 22 variables qui composent l'indicateur de qualité de vie sur lequel nous allons, dorénavant, travailler.

Encadré méthodologique 2.1: Quelques considérations méthodologiques sur la construction de l'indicateur de qualité de vie

Par l'analyse de correspondances multiples, il s'agit d'analyser les relations existantes entre les différentes variables mesurées afin de réduire certains groupes thématiques de variables constitués a priori à un petit nombre de facteurs. L'analyse des correspondances fournit une représentation graphique des associations existant au sein d'un ensemble de variables catégorielles. En d'autres termes, elle permet de décrire la structure des dépendances qui existe entre des variables. Ces dernières peuvent être soit des variables qualitatives (comme le diplôme du sujet ou le métier qu'il fait), soit des variables quantitatives continues qui ont été préalablement catégorisées pour être traitées avec des variables qualitatives au sein d'une même analyse.

Outre la réduction des données à des échelles de mesures consistantes qui intègrent des données catégorielles, l'analyse des correspondances permet une étape supplémentaire dans l'élaboration d'échelles aux bonnes qualités psychométriques. D'une part, certaines de nos échelles de mesures sont ordinales, chaque échelon étant caractérisé d'une étiquette verbale, du type « jamais », « rarement », « parfois », « souvent », et « toujours ». Rien dans de telles mesures et dans de telles étiquettes n'assure l'équivalence psychologique des échelons: dans l'organisation sémantique de la personne interrogée, la distance entre « jamais » et « rarement » d'une échelle ordinale est-elle la même qu'entre « rarement » et « parfois », par exemple ? Et comme rien ne vient prouver l'existence de l'équivalence, quelles opérations mathématiques sont-elles possibles sur des données issues de ces échelles ? D'autre part, même pour les échelles continues dont nous disposons, nous ne connaissons pas l'usage exact que le sujet fait des différentes parties de la ligne de 10 cm qui lui est proposée pour y situer sa réponse. A-t-il tendance à répondre toujours en position extrême ou en position centrale, par exemple ? En se fondant sur les proximités entre les catégories des variables et les sujets, l'analyse des correspondances permet de calibrer les mesures en accord avec l'usage réel que les sujets ont fait de l'échelle et de fournir éventuellement des échelles d'intervalles.

Trois cas de figure se sont présentés.

Si les personnes interrogées ont utilisé les échelles ordinales et les étiquettes associées comme l'enquêteur l'attendait, c'est-à-dire selon l'ordonnement a priori, la

représentation graphique des données par l'analyse des correspondances le traduira. Les projections des catégories des variables sur le premier axe de l'analyse de correspondances seront, elles aussi, ordonnées comme a priori (Effet Gutman). Le score du sujet sur cet axe est alors une mesure réellement continue du construit sous-jacent à l'échelle. Par exemple, les 7 questions objectives relatives à l'amitié ont été réduites à une échelle d'isolement social qui correspond au score du sujet sur l'axe 1 de l'analyse de correspondances.

Le deuxième cas de figure est celui où l'analyse des correspondances met en évidence non pas une échelle continue mais des profils, des groupements distincts rassemblant chacun certaines catégories des variables et certains sujets. Aucun ordonnancement n'est alors repérable. Plutôt que les scores des sujets sur une échelle inexistante, c'est l'appartenance à l'un ou l'autre groupement qui constitue la variable pertinente. Pour obtenir cette variable d'appartenance à un groupe et appréhender le contenu ou profil-type des différents groupes, nous avons eu recours à l'analyse des clusters hiérarchiques qui fournit une représentation des données sous forme de groupes naturels contrastés.

Ainsi les questions relatives à l'importance subjective accordée au parcours scolaire et de formation ont été réduites à 3 profils de stagiaires:

- 1. importance faible à très faible accordée à l'école et aux formations ;*
- 2. importance élevée accordée à l'école et aux formations ;*
- 3. importance très élevée accordée à l'école et aux formations.*

Le troisième et dernier cas de figure est celui où il n'y avait qu'une question (comme la satisfaction par rapport à l'amitié), où la réponse a été introduite telle quelle dans l'indice de qualité de vie.

3. Quelques résultats saillants

3.1 Quelles relations entre les indicateurs objectifs et subjectifs ?

La première question que nous nous sommes posée est celle de la relation entre indicateurs objectifs et subjectifs dans chaque domaine de vie. Les analyses de corrélation entre les indicateurs objectifs et subjectifs ne mettent pas en exergue de fortes relations, dans chaque domaine de vie, entre le fonctionnement objectif, la satisfaction et l'importance subjective (cfr tableau en annexe 2.3). Nombre de corrélations sont statistiquement significatives mais leur pouvoir explicatif est globalement très bas. Les relations les plus fortes sont trouvées dans les domaines de l'amitié, des loisirs et de la vie associative.

Relevons l'absence de toute corrélation significative entre indicateurs objectifs et subjectifs dans les sphères de l'emploi et de la formation. Cependant, une

exception se dessine lorsqu'on se penche de plus près sur les données. En troisième vague, c'est-à-dire en moyenne 13 mois après la sortie de l'EFT, une relation existe entre la satisfaction vis-à-vis du monde de l'emploi et le fait d'avoir un emploi *au moment de l'entretien*. La satisfaction n'entretient aucun lien ni avec le parcours d'emploi antérieur à la formation, ni même avec un épisode d'emploi clôturé plus proche de l'entretien. Ce constat est révélateur. La relation mise en évidence montre que la situation passée d'emploi importe peu, qu'elle n'affecte pas la satisfaction, seule la situation présente au moment de l'évaluation compte. Ce résultat va dans le sens des théories psychologiques qui mettent en exergue les processus adaptatifs dans la formation du jugement de bien-être. Lorsqu'un délai sépare le changement dans les conditions objectives de vie et la mesure de la satisfaction, les processus adaptatifs ont eu le temps de se déployer et donc le jugement de bien-être s'est ajusté. La relation observée entre l'emploi et la satisfaction dans cette sphère va dans le sens cette hypothèse.

Tableau 2.3: Relations entre les mesures de satisfaction et d'importance et celles de l'emploi au temps 3 de l'enquête

Domaine de vie	VARIABLES	EFT3 (n = 92)	
		valeur	signification
Emploi	satisfaction-emploi actuel	$\chi^2 = 24.03$	Pr < 0.0001
	importance-emploi actuel	$\chi^2 = 0.52$	Non significatif.
	satisfaction-emploi passé	$\chi^2 = 0.98$	Non significatif.
	importance-emploi passé	$\chi^2 = 1.56$	Non significatif.

Source: Lefèvre (2002)

Les analyses corrélatives menées dans sept domaines de l'existence montrent donc le peu de relations que les indicateurs subjectifs et objectifs de qualité de vie entretiennent entre eux, confirmant en cela ce que la littérature décrit largement: l'irréductibilité des indicateurs à un seul d'entre eux. En mesurant les aspects objectifs de la qualité de vie, on n'apprend pas grand chose de la satisfaction qui en est retirée, et en évaluant cette dernière, on ne peut directement estimer ce que la personne possède ou les conditions dans lesquelles elle vit. Les faibles niveaux explicatifs des relations mises en évidence laissent au contraire envisager l'intervention d'autres facteurs qui interagissent avec les éléments objectifs pour expliquer les niveaux de satisfaction.

La deuxième question que nous nous sommes posée est celle des relations entre les jugements de satisfaction spécifique dans les sept domaines d'existence du questionnaire de qualité de vie. Des analyses en composantes principales ont été réalisées sur les données pour étudier ces relations (cfr encadré méthodologique 2.2). Une conclusion s'impose: les jugements de satisfaction spécifique, tels qu'exprimés par la population particulière que nous étudions, corréleront de façon telle qu'il est impossible de les résumer en un seul facteur. Les analyses suggèrent

que, pour cette population de jeunes peu qualifiés caractérisée par son décrochage scolaire et ses difficultés d'insertion dans l'emploi, la satisfaction vis-à-vis de la vie couvre deux réalités disjointes, deux vécus indépendants, l'un renvoyant à la satisfaction vis-à-vis de l'emploi, de l'école et des formations, et l'autre concernant la satisfaction vis-à-vis des relations sociales dans les autres domaines de vie.

Tableau 2.4: Analyse en composantes principales sur les 7 variables de satisfaction spécifique au temps 1 de l'enquête (coefficients de saturation des variables sur les 2 premiers facteurs après rotation VARIMAX)

Satisfaction	facteur 1	facteur 2
Amitié	0.70	0.09
Famille	0.47	0.12
Loisirs	0.71	0.05
Emploi	0.08	0.85
Ecole et formations	0.11	0.84
Monde associatif	0.62	0.16
Voisinage et quartier	0.53	- 0.03

Source: Lefèvre, 2002

Enfin, nous nous sommes penchés sur les relations existantes entre les différents jugements d'importance subjective accordée à ces domaines de qualité de vie²⁷. Des analyses en composantes principales, trois ensembles distincts émergent. Le premier facteur regroupe les importances accordées aux mondes de la formation et de l'emploi. Le deuxième rassemble les importances subjectives accordées aux relations de proximité – famille et voisinage – alors que le troisième facteur renvoie aux relations sociales organisées – loisirs et engagement associatif. Remarquons le caractère particulier de la variable « importance accordée à la sphère amitié » qui apparaît, négativement, sur les deux premiers facteurs. Les individus qui attachent une grande importance à leurs relations familiales et de voisinage sont moins intéressés par leurs relations amicales, et vice-versa. De même, il semble apparaître une relation négative entre l'investissement dans l'emploi et la formation et celui dans les relations d'amitié.

Si on compare les différents vécus qui ressortent de cette analyse avec ceux qui sont liés à la satisfaction spécifique, on remarque que les mondes professionnels et de formation sont chaque fois fortement corrélés entre eux. Par contre, alors que l'ensemble des domaines « sociaux » de qualité de vie renvoyaient à la même réalité, dans la tête des stagiaires, dans le cas de la satisfaction, ces sphères sont divisées en deux vécus distincts dans le cas de l'importance subjective, le premier

²⁷ Nous nous sommes également intéressés aux relations entre indicateurs objectifs. Cependant, l'analyse ne nous a pas permis de réduire de manière satisfaisante les sept domaines en un plus petit nombre de vécus.

étant composé des relations sociales informelles (amitié, famille, voisinage) tandis que le second reprend les relations sociales formelles (associations, loisirs).

Tableau 2.5: Analyse en composantes principales sur les 7 variables d'importance subjective en scoresEFT1 (coefficients de saturation des variables sur les 3 premiers facteurs après rotation VARIMAX)

importance	facteur 1	facteur 2	Facteur 3
Amitié	-0.40	-0.64	0.05
Famille	0.29	0.54	0.14
Loisirs	0.05	-0.06	0.87
Emploi	0.82	0.10	-0.05
Ecole et formations	0.75	0.09	0.25
Monde associatif	0.11	0.33	0.62
Voisinage et quartier	-0.18	0.81	0.12

Source: Lefèvre, 2002

Encadré méthodologique 2.2: L'analyse en composantes principales

L'analyse factorielle en général et l'analyse en composantes principales en particulier sont des techniques exploratoires qui, à des fins de lisibilité et d'interprétabilité des mesures et de leurs relations, réduisent de grands ensembles de données en un nombre plus petit de variables – les facteurs, dimensions ou composantes – qui résument les covariations existant entre des variables mesurées. L'analyse en composantes principales réclame des données au moins ordinales (au contraire de l'analyse en correspondances).

Nous recourons à l'analyse en composantes principales pour mettre en évidence la structure sous-jacente des échelles de mesures que nous utilisons: à combien de facteurs peuvent se résumer les données ? En clair, les différents items proposés corrélaient-ils suffisamment pour être exprimés par une seule dimension ou, au contraire, existe-t-il des sous-ensembles de variables tendant à mettre en évidence l'existence de différents construits sous-jacents indépendamment mesurés par les questions proposées ? La redondance entre les mesures est ainsi traduite dans une « composante principale », une combinaison linéaire des variables observées pondérées de façon optimale. Le poids attribué à chaque variable désigne sa contribution à l'émergence du facteur et est traduit dans un coefficient de saturation du facteur.

L'extraction des facteurs à partir des données est la première étape de l'analyse. Ces facteurs sont des axes orthogonaux, c'est-à-dire non corrélés entre eux, des dimensions indépendantes les unes des autres. L'analyse se poursuit par une rotation des axes dont la plus courante – la rotation VARIMAX – produit un second système d'axes orthogonaux. La rotation n'est rien d'autre qu'une transformation linéaire appliquée à la solution factorielle initiale dans le but de rendre la configuration plus aisément

interprétable. Il s'agit en quelque sorte de contraster au mieux les corrélations des variables mesurées avec le système factoriel.

3.2 Quel est le profil de qualité de vie des stagiaires à leur entrée en EFT ?

Quel est le profil de qualité de vie moyen des stagiaires à l'entrée des EFT ? Le stagiaire investit modérément la sphère familiale. Il entretient un réseau d'amitié relativement dense avec lequel il a des contacts fréquents dont il paraît satisfait. Il est, par contre, peu intégré dans le voisinage. Il fait soit du sport, soit une autre activité récréative, ce dont il est satisfait. Il ne participe à aucune association. Il n'accorde qu'une importance moyenne à ses investissements dans les relations sociales. Il accorde une importance élevée au parcours scolaire et de formation ainsi qu'à l'insertion dans l'emploi. Il est moyennement satisfait de la vie en général et de ses différentes sphères en particulier (voir annexe 2.4).

Cependant, en se penchant de plus près sur les profils des stagiaires, on se rend vite compte qu'on ne peut dégager un profil unique. Le « stagiaire-type » qui entre en EFT n'existe pas dans la population. Une des constatations frappantes est le fait que se détachent de l'ensemble des stagiaires des sous-groupes qui affichent des profils de qualité de vie différenciés.

Par rapport au profil de qualité de vie, on distingue à l'entrée en EFT (voir annexe 2.5) trois groupes chez les hommes et deux chez les femmes grâce à l'analyse de classification et en particulier avec la méthode des nuées dynamiques qui permet précisément de regrouper les individus présentant des caractéristiques proches en classes les plus homogènes possibles (cfr encadré méthodologique 2.3).

Encadré méthodologique 2.3: Les méthodes de classification

Les méthodes dites de classification ont pour but de regrouper les individus en un nombre restreint de classes homogènes. Il s'agit donc de décrire les données en procédant à une classification des individus. Cette classification est automatique dans le sens où les classes sont obtenues au moyen d'un algorithme formalisé et non par des méthodes subjectives ou visuelles. On distingue deux grands types de méthodes de classification.

Les méthodes non hiérarchiques produisent directement une partition en un nombre fixé de classes. Ces méthodes consistent à regrouper n individus en k classes de telle sorte que les individus d'une même classe soient les plus semblables possible et que les classes soient bien séparées. La technique employée, dans cette étude, est celle des « nuées dynamiques » ou de ré-allocation itérative autour de centres mobiles. Le principe est le suivant (pour n individus et k classes souhaitées): on crée k classes en se centrant sur k individus tirés au hasard parmi n ; on affecte un individu à la classe dont « l'individu central » lui est le plus proche. On calcule alors les barycentres des k classes et on réaffecte les n points à la classe dont le barycentre lui est le plus proche. Cette procédure

est itérée jusqu'à convergence. L'inconvénient de cette méthode est que la répartition finale des individus dépend du tirage initial. C'est pourquoi la possibilité est offerte par le programme informatique de répéter cette procédure plusieurs fois. Le logiciel retiendra pour le tableau des résultats, la répétition qui maximise l'inertie interclasse. Cela revient à vouloir que les classes soient aussi éloignées que possible, tout en assurant une homogénéité optimale à l'intérieur de celles-ci.

Les méthodes hiérarchiques produisent des suites de partitions en classes de plus en plus vastes. Cet algorithme construit une séquence de partitions de l'ensemble des n objets en partant de la plus fine, celle où chaque objet est lui-même un cluster (il y a alors n clusters comptant chacun un élément), et en allant jusqu'à la classe la plus globale, à savoir un cluster unique qui regroupe les n objets. La procédure évolue en fusionnant à chaque itération les deux classes les plus proches (c'est-à-dire celles qui affichent la distance la plus petite dans la métrique choisie) et en les remplaçant par un seul cluster. Puis, parmi les clusters ainsi constitués, ce sont encore les deux plus proches qui sont unis, et ainsi de suite jusqu'à ne plus obtenir qu'un seul groupe rassemblant tous les objets. La représentation graphique de la procédure de clustering est un arbre qui rend compte de la hiérarchie des groupements successifs. Le choix final du nombre de classes repose sur l'appréciation de la taille des distances entre groupes, le pourcentage de variance expliqué par l'arborescence ainsi que l'interprétabilité des classes.

Chez les hommes, le premier profil, « les hommes investis socialement », regroupe des hommes caractérisés par une bonne insertion sociale, dont ils sont particulièrement satisfaits, tant dans les relations informelles (amis, famille, voisins) que dans des relations plus organisées (loisirs, associations). En outre, ils sont également relativement satisfaits de la vie, en particulier de leur insertion sociale. Enfin, ils accordent une importance relativement élevée aux différents domaines de la vie, sauf à l'amitié. Le deuxième profil, « les hommes insérés dans les relations de proximité », se distingue du premier de trois manières. Premièrement, ces hommes ne sont pas insérés dans des relations sociales organisées (loisirs, associations), relations dont ils ne sont d'ailleurs que moyennement satisfaits. Deuxièmement, ils sont assez satisfaits de leur expérience professionnelle et scolaire (plus que les autres groupes, même si leur satisfaction reste assez faible). Enfin, ils n'accordent qu'une importance moyenne aux différents domaines de la vie, voire très faible à la vie associative qui les intéresse vraiment très peu. Les membres du dernier groupe, « les hommes peu satisfaits de la vie », se différencient quant à eux par leur insertion sociale généralement plus faible que dans les deux autres groupes, par leur insatisfaction vis-à-vis de la vie et de ses différentes sphères et par le fait qu'ils accordent une importance subjective généralement moyenne, voire très faible (cas de la famille) aux différents domaines de la vie, à l'exception de l'amitié qui est très importante à leurs yeux, sans doute parce qu'elle leur fait défaut. Toutefois, ils se distinguent par rapport à ces autres groupes par un niveau de scolarité et de formation plus élevé, même

s'il reste toujours faible (ils ont plus régulièrement obtenu le CEB), et n'en sont absolument pas satisfaits.

Chez les femmes, la première classe regroupe « des femmes investies socialement ». Elles sont, comme leurs homologues masculins de la classe 1, bien insérées socialement, ce dont elles sont satisfaites, tant dans les relations informelles comme les amis ou la famille que dans des relations plus organisées. Elles accordent une importance subjective relativement élevée aux différents domaines de la vie sociale, si ce n'est à l'amitié. Elles accordent également moins d'importance que la moyenne à la sphère familiale. La deuxième classe, quant à elle, regroupe « des femmes isolées et peu satisfaites de la vie » et de ses différentes sphères (à l'exception de l'école). Elles sont généralement très peu insérées dans les relations sociales, à part dans leurs relations familiales, et accordent une importance subjective très faible à la famille et aux loisirs mais assez importante à l'amitié, révélatrice sans doute du manque ressenti.

Concernant ces différentes classes, une remarque générale s'impose. Il peut paraître surprenant que dans l'ensemble de ces groupes, ce sont les personnes qui attachent le moins d'importance à l'amitié qui ont les relations amicales les plus importantes et qui en sont le plus satisfaites. Ceci est confirmé par la corrélation négative entre l'importance accordée à l'amitié d'une part et le niveau objectif des relations amicales ainsi que le degré de satisfaction vis-à-vis de celles-ci d'autre part (voir annexe 2.3). Comme le souligne Lefèvre (2002): « Y aurait-il une sorte de banalisation subséquente à la jouissance pourtant appréciée de l'amitié ? Ou le manque serait-il le meilleur révélateur de l'importance ? ». Elle ajoute: « ce résultat est à mettre en parallèle avec les théories du bien-être: des processus adaptatifs expliqueraient la banalisation dans la mesure où le besoin de relations sociales est comblé et procure de la satisfaction. Si (...) ce besoin est un des plus importants (...), ces processus ne pourraient intervenir qu'une fois franchi un seuil de fréquentation sociale. En deçà de ce seuil, l'importance de ce domaine d'existence serait évidente. Mutatis mutandis, ceci rejoint la théorie des besoins de base de Veenhoven, selon laquelle le bien-être ne serait relatif qu'une fois les besoins universels de base comblés » (Lefèvre, 2002).

Tableau 2.6: Profil des stagiaires à l'entrée en EFT

<p>Classe 1 (76 personnes) « Les hommes investis socialement »</p>	<p>Classe 2 (91 personnes) « Les hommes insérés dans les relations de proximité »</p>	<p>Classe 3 (64 personnes) « Les hommes peu satisfaits de la vie »</p>
<p>Bien insérés socialement tant dans les relations proches (familles, amis, voisins) que dans les relations organisées (loisirs, associations).</p> <p>Relativement satisfaits de leur vie et en particulier de leur insertion sociale.</p> <p>Importance subjective relativement élevée aux différents domaines de la vie (sauf amitié).</p> <p>« Investis socialement, satisfaits et accordant une importance élevée aux différents domaines de la vie »</p>	<p>Bien insérés socialement dans les relations proches (familles, amis, voisins), mais pas dans les relations organisées (loisirs, associations).</p> <p>Relativement satisfaits de leur vie professionnelle et sociale si ce n'est de leur insertion dans des relations organisées.</p> <p>Importance subjective moyenne aux différents domaines de la vie et très faible à la vie associative.</p> <p>« Insérés dans les relations sociales proches et satisfaits »</p>	<p>Insertion sociale généralement plus faible que dans les deux autres groupes.</p> <p>Très insatisfaits de la vie en général et de ses différents domaines.</p> <p>Importance subjective généralement moyenne, voire très faible (en particulier vis à vis de la famille, sauf amitié).</p> <p>« Insatisfaits de la vie, peu insérés socialement »</p>
<p>Classe 1 (46 personnes) « Les femmes investies socialement »</p>	<p>Classe 2 (34 personnes) « Les femmes isolées et peu satisfaites de la vie »</p>	
<p>Généralement bien insérées dans les relations sociales tant dans les relations proches (familles, amis, voisins) que dans les relations organisées (loisirs, associations).</p> <p>Très satisfaites de la vie en général et des différentes sphères de la vie, mais moyennement satisfaites de leur parcours scolaire et de formation.</p> <p>Importance subjective très importante à la famille et aux loisirs, sauf à l'amitié.</p> <p>« Investies socialement et satisfaites de la vie »</p>	<p>Généralement très peu insérées dans les relations sociales, à part dans leurs relations familiales.</p> <p>Très insatisfaites de la vie en général et des différentes sphères de la vie, mais assez satisfaites de leur parcours scolaire et de formation.</p> <p>Importance subjective très faible à la famille et aux loisirs mais importante à l'amitié</p> <p>« Insérées uniquement dans leurs relations familiales et insatisfaites de la vie »</p>	

3.3 Les comportements d'abandon

Nous savons que l'abandon à l'enquête entre la première et la deuxième vague correspond le plus souvent à l'abandon du stage. L'absence du sujet en deuxième vague d'enquêtes peut donc être considérée comme une bonne approximation du comportement d'abandon du stage. Observe-t-on des différences entre classes d'individus ?

Tableau 2.7: Taux d'abandon entre la première et la deuxième vague par classe d'individus

Classe 1 « Les hommes investis socialement »	Classe 2 « Les hommes insérés dans les relations de proximité »	Classe 3 « Les hommes peu satisfaits de la vie »
Investis socialement, satisfaits et accordant une importance élevée aux différents domaines de la vie 41 %	Insérés dans les relations sociales proches et satisfaits 50,5 %	Insatisfaits de la vie, peu insérés socialement 48,5 %
Classe 1 « Les femmes investies socialement »	Classe 2 « Les femmes isolées et peu satisfaites de la vie »	
Investies socialement et satisfaites de la vie 24 %	Insérées uniquement dans leurs relations familiales et insatisfaites de la vie 29,5 %	

Remarquons d'abord que les femmes en général abandonnent nettement moins leur parcours de formation en EFT. Parmi les hommes, ce sont ceux de la classe 1 qui abandonnent le moins. Ce qui les distingue des deux autres classes masculines est l'importance subjective relativement élevée qu'ils accordent aux différents domaines de la vie, ainsi que leur bonne insertion dans les relations sociales formelles. Chez les femmes, ce sont celles faisant partie de la classe 1 qui abandonnent le moins (une sur quatre). Elles se distinguent des stagiaires de l'autre classe grâce à une bonne insertion sociale et une satisfaction élevée de leur insertion sociale et de leur vie en général.

Si nous tentons de prédire l'abandon (voir annexe 2.6) à partir des composantes de l'indicateur de qualité de vie, seuls les prédicteurs concernant l'importance subjective accordée à la formation et la satisfaction vis-à-vis de l'emploi sont *statistiquement* significatifs dans l'indicateur de qualité de vie, en plus du sexe. Les autres indicateurs n'influencent pas de manière significative le fait d'abandonner la formation. Il apparaît donc que l'importance que l'on accorde à l'investissement dans la formation et la satisfaction vis-à-vis du parcours professionnel influencent positivement et significativement le fait de rester dans le processus de formation. Le premier de ces deux résultats nous renvoie aux théories motivationnelles psychologiques qui attribuent une importance élevée aux motivations afin de souligner la réussite dans un processus d'insertion. Le second résultat peut refléter que les stagiaires qui sont satisfaits de leur stage en EFT abandonnent moins... En effet, pour beaucoup d'entre eux la situation en EFT s'assimile à un emploi.

3.4 Analyse de l'évolution du profil de qualité de vie des stagiaires en EFT

Nous récapitulons ici des différences observées dans les réponses des stagiaires entre le début de leur formation, la fin de celle-ci et un an plus tard.

Il faut d'emblée préciser que ces différences ne sont pas, à proprement parler, les « effets des EFT ». En l'absence de groupe contrôle, les « effets » observés ne peuvent être, en effet, directement imputés à l'intervention des EFT. De nombreuses autres circonstances de vie peuvent intervenir entre les entretiens et influencer la qualité de vie des stagiaires²⁸.

Le premier type de résultats analyse l'évolution de la qualité de vie pour les 113 sujets qui sont présents aux trois temps de l'enquête. Très peu de différences significatives apparaissent entre les trois vagues. Seuls deux résultats se dégagent nettement. On observe, d'une part, une diminution significative de l'investissement familial tant pour les hommes que pour les femmes lors de leur sortie de l'EFT. Ce résultat n'est pas surprenant dans la mesure où la plupart des stagiaires étaient inactifs avant leur entrée en EFT et donc disposaient de plus de temps. Notons que cette diminution perdure au temps 3 de l'enquête alors que 42% d'entre eux sont à l'emploi. D'autre part, les stagiaires fidèles à leur formation (hommes et femmes) augmentent l'importance qu'ils accordent à l'école et à la formation. Rappelons que la faiblesse relative de cet indicateur expliquait déjà les comportements d'abandon.

Le second type de résultats (voir annexe 2.7) se penche sur l'évolution de la qualité de vie suivant les différentes classes d'individus. Cette approche permet de distinguer cette évolution suivant les profils, compte tenu de la non homogénéité des stagiaires à leur entrée. Cette analyse nous permet donc de mettre en exergue les évolutions contrastées entre les différents groupes de stagiaires. Le tableau suivant résume les principales évolutions significatives de la qualité de vie des stagiaires en fonction de leur profil à l'entrée en EFT.

Tableau 2.8: Evolution de la qualité de vie des stagiaires suivant leur profil à l'entrée en EFT (résumé des évolutions significatives)

²⁸ Nous avons tenté de constituer un groupe contrôle pour cette recherche aux caractéristiques similaires à celles des stagiaires entrant en EFT: âge, proportion des deux sexes dans l'échantillon, absence d'emploi, etc. Ces sujets contrôles n'effectuent pas de formation en EFT. Leur évolution sur les dimensions de la qualité de vie permettrait de mesurer les effets *nets* des EFT sur les stagiaires. Toute modification apparaissant chez les stagiaires entre les différents temps de l'étude devrait être comparée à l'évolution de l'échantillon contrôle. Le but de cette comparaison est de pouvoir imputer les effets observés sur les stagiaires à l'intervention qu'ils ont subie et qui les différencie du groupe contrôle, à savoir la formation EFT, plutôt qu'à un effet d'autres circonstances. Cependant, nous avons dû abandonner cette idée face aux difficultés de la constitution d'un tel groupe.

Classe 1 « Les hommes investis socialement »	Classe 2 « Les hommes insérés dans les relations de proximité »	Classe 3 « Les hommes peu satisfaits de la vie »
Diminuent légèrement leur investissement social Diminuent <i>temporairement</i> la satisfaction dans les domaines de l'amitié, des associations et des loisirs Renforcent l'importance de la formation au temps 3 et réduisent l'importance subjective des associations Temps moyen de formation: 6,6 mois « Un peu moins investis socialement, accordant une importance encore plus élevée à la formation »	– Diminuent la satisfaction par rapport au voisinage Renforcent l'importance subjective de la vie associative Temps moyen de formation: 5,6 mois Stabilité	Augmentent <i>temporairement</i> le temps consacré aux associations Augmentent la satisfaction dans les différents domaines de la vie ainsi que de la vie dans son ensemble Renforcent l'importance subjective de l'emploi Temps moyen de formation: 6,2 mois « Un peu moins insatisfaits de la vie »
Classe 1 « Les femmes bien insérées dans les relations sociales »	Classe 2 « Les femmes isolées et peu satisfaites de la vie »	
Diminuent l'investissement familial et associatif Réduisent leur satisfaction par rapport au monde associatif Renforcent l'importance subjective à la formation dans le temps Temps moyen de formation: 7,8 mois « Un peu moins investies socialement, accordant une importance plus élevée à la formation »	Tendence <i>très légère</i> à rompre leur isolement social – Diminuent <i>légèrement</i> l'importance qu'elles attachent au voisinage au temps 3 Temps moyen de formation: 6,9 mois « Un peu moins isolées dans leurs relations sociales proches »	

Du point de vue *des indicateurs objectifs d'insertion sociale* (amis, voisins, vie associative, loisirs), une tendance générale à « l'ajustement » se manifeste. Les personnes qui étaient très bien insérées socialement (classe 1 chez les hommes et les femmes) ont diminué leur investissement dans ces relations sociales. Les stagiaires les plus isolées socialement à leur entrée en EFT (classe 1 féminine) affichent une tendance légère à rompre leur isolement social.

Du point de vue *des indicateurs de satisfaction*, l'analyse nous invite à deux considérations. L'indice de la satisfaction vis-à-vis de la vie prise dans sa globalité

apparaît comme relativement stable sauf pour les personnes avec des très faibles niveaux de satisfaction à l'entrée en EFT (classe 3 masculine). Pour ces derniers, ils affichent des niveaux de satisfaction en hausse dans l'ensemble des sept domaines de la vie ainsi que vis-à-vis de la vie en général, bien que ces niveaux restent très moyens. Cette relative stabilité de l'indicateur de la satisfaction vis-à-vis de la vie prise dans sa globalité a déjà été soulevée par la littérature. Elle s'expliquerait par les processus adaptatifs et par les traits de personnalité qui sont fondamentalement stables et qui influencent le jugement de bien-être.

Cependant, des effets des circonstances de vie ont pu être mis en évidence, en particulier sur les mesures de satisfaction vis-à-vis des différents domaines de l'existence, bien que cela n'apparaisse pas toujours de manière significative. Les stagiaires qui ont diminué leur investissement dans la sphère sociale, en particulier ceux du groupe 1, manifestent une diminution *temporaire* de leur bien-être dans ces sphères. En vague 3, les indices de bien-être retrouvent leur niveau initial. Ces résultats mettent donc l'accent sur l'importance de prendre en compte les processus adaptatifs des individus dans la formation de leur jugement de bien-être. Cet ensemble de résultats nous amène à souligner que même si le jugement de bien-être est relativement stable, les effets des circonstances de vie peuvent être mis en évidence en particulier sur les mesures de satisfaction vis-à-vis des différents domaines de l'existence. De même, le fait d'avoir un emploi *au moment de l'entretien* est, significativement et positivement, corrélé au niveau de satisfaction dans le domaine de l'emploi. Ces liens partiels et dynamiques entre indicateurs objectifs et subjectifs de qualité de vie apparaissent clairement dans ce type d'étude longitudinale qui analyse l'évolution temporelle des processus adaptatifs.

Du point de vue des indicateurs d'importance subjective, c'est du côté de l'importance accordée à la formation qu'une des constatations les plus intéressantes peut être tirée. Ce sont les hommes et les femmes investis socialement (classe 1) qui renforcent le poids qu'ils attachent à la formation. De manière générale, il apparaît une tendance au renforcement de l'importance accordée à la formation à travers les classes.

Si nous reprenons ces résultats par profil, tant les hommes que les femmes « investis socialement » restent relativement bien insérés socialement et gardent un jugement de satisfaction vis-à-vis de la vie en général relativement élevé dans le temps bien qu'ils diminuent leur investissement social. Ces personnes renforcent l'importance accordée à la formation. « Les hommes peu satisfaits de la vie » accroissent leur satisfaction vis-à-vis de la vie dans tous les domaines, même si elle demeure relativement faible. Enfin, les « femmes isolées et peu satisfaites de la vie », bien qu'elles aient une tendance à rompre leur isolement social, restent relativement isolées et insatisfaites de la vie.

3.5 Profil de qualité de vie et insertion dans l'emploi

L'objectif est ici d'identifier les facteurs qui influencent l'accès à un emploi rémunéré 13 mois, en moyenne, après la sortie de l'EFT. Dans ce but, les taux bruts d'insertion sur le marché de l'emploi en vague 3 (c'est-à-dire le fait d'avoir un emploi au moment de l'interview) sont différenciés suivant les profils.

Remarquons que le taux d'emploi au temps 3 apparaît plus important chez les hommes que chez les femmes. Il est frappant de constater que pour le groupe « des femmes investies socialement », la faiblesse particulière du taux d'emploi est associée à un faible taux d'abandon et à un temps plus long de séjour au sein de l'EFT. C'est comme si pour ces femmes, plus âgées, l'EFT faisait partie de leur stratégie d'insertion sociale malgré le fait qu'elles restent éloignées du marché du travail. En effet, elles restent bien insérées socialement et satisfaites de la vie à l'issue de l'EFT.

Près d'un homme sur deux des classes 1 et 2 est à l'emploi. Les hommes de ces deux classes sont bien insérés socialement dans les relations proches et satisfaits de la vie. « Les hommes insatisfaits de la vie » (classe 3) ont un taux d'emploi relativement plus faible au temps 3. Nous observons également une augmentation significative de l'importance accordée à l'emploi pour ces hommes en vague 3, comme si le manque se faisait sentir. Si on s'intéresse au taux d'occupation (regroupant les individus qui se trouvent en emploi ou en stage en vague 3), on remarque que seuls des hommes participent à des stages en vague 3, ce qui renforce les conclusions préalables.

De ces observations, on aurait tendance à dire que pour les hommes, l'intensité des relations sociales et un niveau de satisfaction relativement plus élevé influencent positivement l'insertion dans l'emploi. Pour les femmes par contre, un groupe se détache qui, bien que faiblement inséré sur le marché du travail, est manifestement bien inséré dans la vie sociale et satisfait de la vie.

Tableau 2.9: Taux d'emploi et d'occupation (en gras) en vague 3 par classe d'individus (entre parenthèses taux d'abandon de la formation)

Classe 1 « Les hommes investis socialement »	Classe 2 « Les hommes insérés dans les relations de proximité »	Classe 3 « Les hommes insatisfaits de la vie »
<i>Un peu moins investis socialement, accordant une importance encore plus élevée à la formation</i> 48 % (41 %) 52%	Stabilité 48 % (50,5 %) 56%	<i>Un peu moins insatisfaits de la vie</i> 40 % (48,5 %) 45%
Classe 1 « Les femmes bien insérées dans les relations sociales »	Classe 2 « Les femmes isolées et insatisfaites de la vie »	
<i>Un peu moins investies socialement, accordant une importance plus élevée à la formation</i> 40 % (24 %) 40%	<i>Un peu moins isolées dans leurs relations sociales proches</i> 42 % (29,5 %) 40%	

Que peut-on dire d'un point de vue de la significativité statistique (d'Addio, 2002 ; d'Addio et Lefèvre, 2002) ? Cette question est complexifiée par le fait que nous savons que l'individu a trouvé un emploi conditionnellement au fait de ne pas avoir abandonné la formation. En d'autres termes nous ne connaissons l'issue sur le marché du travail que dans le cas où l'individu a participé à la troisième interview. De ce fait, si nous désirons estimer les déterminants de l'insertion professionnelle, nous devons prendre en considération le fait que seule une partie de l'échantillon a, d'une part, complété sa formation en EFT et, d'autre part, répondu lors de la troisième vague d'enquête.

Le problème auquel nous sommes confrontés est d'isoler les déterminants de l'insertion professionnelle. Il nous invite à effectuer une estimation permettant de déterminer les éléments qui influencent la situation « emploi et non-emploi » épurée des éventuels biais de sélection dus à l'abandon du programme par certains individus. On peut en effet très fortement présumer que des caractéristiques communes influencent les deux événements. A cette fin, nous avons estimé un système de deux équations « probit » (encadré méthodologique 2.4). Les résultats dérivant de cette estimation du modèle sont reportés dans l'annexe 2.8.

Nous remarquons que différents facteurs affectent, significativement, la probabilité d'accéder à un emploi après la sortie d'une EFT. Tout d'abord, appartenir au groupe des femmes influence négativement et significativement le fait d'avoir un emploi en vague 3. Un autre résultat significatif est celui associé au coefficient de la durée effective de formation en EFT: une moindre probabilité de trouver un emploi est associée à de plus longues durées effectives de formation.

Ceci peut impliquer que les individus qui restent moins longtemps sont ceux qui « utilisent » l'EFT réellement comme un tremplin pour le monde de l'emploi, les stagiaires restant le plus longtemps en EFT étant, sans doute, les plus fragilisés par rapport au marché de l'emploi.

Encadré méthodologique 2.4 : Le modèle Probit bivarié à observabilité partielle

Lorsque le choix est observé uniquement pour une partie de l'échantillon, et qu'il y a des raisons de croire que le résultat d'intérêt, c'est-à-dire l'accès à l'emploi, aurait été différent si les individus avaient complété leur formation, il faut tenir compte des éventuels biais de sélection. Dans ce cas, nous pouvons écrire les utilités associées aux comportements observés comme suit :

$$U_{i1} = \beta_1'x_{i1} + \varepsilon_{i1}$$

$$U_{i2} = \beta_2'x_{i2} + \varepsilon_{i2}$$

où U_{i1} se réfère au calcul d'utilité concernant la décision de trouver un emploi et U_{i2} à celui associé à la décision de rester ou d'abandonner le programme. Toutefois, nous observons uniquement le comportement de l'individu et non le niveau d'utilité associé à son comportement. Pour rendre compte du caractère dichotomique du choix, nous utilisons à nouveau des variables binaires définies comme suit :

- 1) La première, z_{i1} est égale à 1 lorsque l'individu i a obtenu un emploi et à 0 ailleurs.
- 2) La deuxième z_{i2} est égale à 1 lorsque l'individu i est resté dans le programme jusqu'à son terme et à 0 dans le cas contraire.

Puisque nous observons la situation « emploi/non-emploi » uniquement lorsque l'individu est arrivé au terme du programme de formation, le modèle est à observabilité partielle et donc potentiellement « sélectif ». Les données sur l'accès à l'emploi sont collectées, très probablement, de façon non-aléatoire sur l'ensemble des individus qui sont restés. Formellement, on observe (x_{i1}, x_{i2}) uniquement si $z_{i2} = 1$.

Le système que nous estimons par maximum de vraisemblance est donc formé par les équations suivantes :

$$U_{i1} = \beta_1'x_{i1} + \varepsilon_{i1}, \quad z_{i1} = 1 \text{ si } U_{i1} > 0 \text{ et } 0 \text{ autrement}$$

$$\rightarrow \Pr[z_{i1} = 1 \mid x_{i1}] = \Pr[\varepsilon_{i1} > -\beta_1'x_{i1}] = \Phi(\beta_1'x_{i1})$$

$$U_{i2} = \beta_2'x_{i2} + \varepsilon_{i2}, \quad z_{i2} = 1 \text{ si } U_{i2} > 0 \text{ et } 0 \text{ ailleurs}$$

$$\rightarrow \Pr[z_{i2} = 1 \mid x_{i2}] = \Pr[\varepsilon_{i2} > -\beta_2'x_{i2}] = \Phi(\beta_2'x_{i2})$$

$$\begin{bmatrix} \sigma_{\varepsilon_1}^2 & \rho\sigma_{\varepsilon_1} \\ \rho\sigma_{\varepsilon_1} & 1 \end{bmatrix}$$

Quant aux valeurs des coefficients associés aux différentes dimensions de l'indicateur de qualité de vie *au temps 2*, elles nous suggèrent des considérations intéressantes. Les variables significatives sont, pour la plupart, celles liées à l'importance accordée aux différents domaines de la vie. Il apparaît que le degré de motivation que manifestent les individus dans la majorité des domaines influence donc la probabilité de réinsertion dans l'emploi. En effet, si on considère tout d'abord les domaines de l'insertion sociale, on remarque que l'importance accordée à l'amitié, au voisinage²⁹ et aux loisirs influencent positivement et significativement la probabilité de trouver un emploi au temps 3. Par contre, l'importance accordée à la famille a un impact négatif et significatif sur cette même probabilité. Par conséquent, seule l'importance accordée au monde associatif ne semble pas affecter les chances de s'insérer sur le marché de l'emploi. Concernant les domaines professionnels, le fait d'accorder une importance très élevée à la formation accroît la probabilité de décrocher un emploi³⁰. En ce qui concerne l'importance accordée à l'emploi, attacher une importance subjective élevée à l'emploi (profil 2) augmente la probabilité de trouver un emploi par rapport aux stagiaires accordant une importance subjective faible à très faible à l'emploi (profil 1 – profil de référence) tandis que le fait d'accorder une importance subjective très importante à l'emploi (profil 3) fait baisser cette probabilité par rapport au même groupe de référence. Ce dernier résultat peut paraître surprenant. Néanmoins, pourrait-on imaginer que les personnes accordant le plus d'importance à l'emploi soient les plus exigeantes vis-à-vis de l'emploi ? Concernant les autres types de variables, seule la satisfaction vis-à-vis du parcours scolaire et de formation influence significativement, et négativement, la probabilité d'être en emploi en vague 3. Les variables objectives de l'indice de qualité de vie, quant à elles, n'ont pas d'effets significatifs sur la probabilité d'insertion dans l'emploi... Ces premiers résultats nous renvoient, à nouveau, à l'importance des motivations des individus, tant dans la sphère sociale que professionnelle, dans le processus d'insertion. S'il est intéressant d'estimer le modèle pour les hommes et pour les femmes de manière séparée, compte tenu des observations que nous avons faites en observant les parcours différenciés des hommes et des femmes, il n'est pas possible de le faire à ce stade compte tenu de la taille trop limitée de l'échantillon.

²⁹ Dans le cas du voisinage, il faut souligner que seule l'appartenance au groupe de personnes accordant une très haute importance au voisinage et au quartier (profil 4) permet d'augmenter les chances de trouver un emploi.

³⁰ Par contre passer du groupe qui accorde le moins d'importance à celui qui accorde une importance élevée à la formation (profil 2) diminue les chances de s'insérer professionnellement.

4. Conclusion

Cette recherche avait comme objectif de construire un indicateur de qualité de vie et d'analyser son évolution pour les bénéficiaires des EFT. L'approche est componentielle, au sens où elle unit les facettes objectives et subjectives, et multidimensionnelle, car elle décompose l'environnement en domaines de vie différenciés. En guise de conclusion, il est utile de résumer les principaux résultats et leurs liens avec l'objectif de réinsertion sociale et professionnelle des EFT.

Sept domaines de vie sont apparus comme les lieux préférentiels d'investissement, de réalisation de soi, de source de satisfaction et d'insatisfaction des stagiaires: l'emploi, la scolarité et la formation, la famille, les amis, les voisins et le quartier, les loisirs, la vie associative. Pour chacun de ces domaines de vie, 3 indicateurs ont été construits sur base des réponses des stagiaires: un indicateur de fonctionnement objectif, un indicateur de satisfaction spécifique et une mesure d'importance subjective. Nous avons retenu également un indicateur de satisfaction vis-à-vis de la vie prise dans sa globalité.

D'abord, les résultats confirment l'irréductibilité des indicateurs à un seul d'entre eux: en mesurant les aspects objectifs de la qualité de vie, on n'apprend pas grand chose de la satisfaction qui en est retirée, et en évaluant cette dernière on ne peut directement estimer ce que la personne possède ou les conditions dans lesquelles elle vit.

Ensuite, les analyses montrent que la satisfaction vis-à-vis de la vie couvre deux vécus distincts pour ces stagiaires en EFT, l'un renvoyant à la satisfaction vis-à-vis de l'emploi, de l'école et des formations, et l'autre concernant la satisfaction vis-à-vis des relations sociales dans les autres domaines de vie.

De la même manière, l'importance que cette population accorde aux différents domaines de la vie peut également se décomposer en plusieurs réalités distinctes, trois en l'occurrence: la première reprend l'importance accordée aux mondes scolaires et professionnels, la deuxième regroupe les domaines des relations sociales informelles et la troisième renvoie à l'importance accordée à l'ensemble des relations sociales organisées.

En examinant plus en profondeur les profils de qualité de vie des stagiaires, on se rend vite compte qu'on ne peut mettre à jour un profil moyen du « stagiaire-type » qui entre en EFT. C'est pourquoi, différents groupes ont été construits, sur base du profil de qualité de vie, qui manifestent des qualités d'insertion sociale très différentes. Aux côtés de groupes, tant féminin que masculin, bien insérés socialement et satisfaits de la vie, se détachent des groupes beaucoup moins satisfaits et plus isolés.

Du point de vue de l'abandon de la formation, on observe que les femmes abandonnent nettement moins leur parcours de formation en EFT. L'importance accordée à la formation et la satisfaction vis-à-vis du parcours professionnel influencent positivement et significativement le fait de rester dans le processus de formation. Le premier de ces deux résultats fait écho aux théories motivationnelles psychologiques attribuant une importance élevée aux motivations dans la réussite d'un processus d'insertion. Le second résultat suggère que les stagiaires qui sont satisfaits de leur stage en EFT abandonnent moins... En effet, nombre d'entre eux considère leur situation en EFT comme un emploi.

Comment évolue la qualité de vie au fil du temps ? Rappelons, à nouveau, que nous n'avons pas eu les moyens pour dégager les effets nets des EFT.

Concernant les indicateurs objectifs d'insertion sociale, une tendance générale à « l'ajustement » se manifeste. Les stagiaires initialement très bien insérées socialement ont limité leur investissement dans ces relations sociales. Les stagiaires les plus isolés socialement à leur entrée en EFT montrent une légère tendance à sortir de leur isolement social.

Du point de vue des indicateurs de satisfaction, on observe une certaine stabilité du jugement de bien-être sauf pour les stagiaires qui étaient très insatisfaits de la vie à l'entrée en EFT, chez qui on observe une tendance générale à un accroissement de la satisfaction. Cependant, l'analyse nous a permis de mettre en évidence que, bien que cela n'apparaisse pas toujours de manière significative, les variations de bien-être temporaires dans les différents domaines de la vie démontrent l'importance de considérer les processus adaptatifs des individus lorsqu'ils jugent leur niveau de bien-être.

Enfin, du point de vue des indicateurs d'importance subjective, les hommes et les femmes « investis socialement » attachent plus d'importance à la formation.

Comment mettre en perspective ces résultats par rapport aux objectifs des EFT ? Notons d'abord que les trajectoires sont loin d'être uniformes.

Du point de vue de l'objectif d'insertion professionnelle, 42 % des stagiaires se trouvent à l'emploi³¹ 13 mois, en moyenne, après la fin de leur stage en EFT. Les femmes sont fortement défavorisées de ce point de vue. Les EFT n'ont, bien sur, pas de prise sur ces facteurs démographiques tout comme ils n'en ont pas sur la création d'emploi. Il apparaît que le degré de motivation de ces individus, dans l'ensemble des sphères de la vie (sauf le monde associatif), a un impact sur l'insertion dans l'emploi. Notons que pour les stagiaires « fidèles » (les 113 qui sont restés jusqu'au bout de l'enquête), le degré d'importance accordé aux

³¹ 45% si on prend également en compte les stages en vague 3.

formations augmente de manière significative. Ces stagiaires voient donc leurs chances d'insertion professionnelle augmenter. Cependant, si on distingue par profil, il semble que ce sont les individus qui à l'entrée en EFT sont les plus investis socialement qui voient leur détermination par rapport à la formation renforcée au cours du temps, ce qui augmente la probabilité d'insertion sur le marché du travail. Pour les hommes, le degré d'insertion sociale et de satisfaction pourrait aller de pair avec une meilleure insertion professionnelle ; par contre il se détache un groupe de femmes qui, satisfaites de la vie, abandonnent moins leur formation et restent plus longtemps en EFT. Les hommes qui sont insatisfaits à l'entrée en EFT voient leur insatisfaction diminuer ce qui pourrait, donc, contribuer à leur insertion professionnelle. Ces tendances devraient être analysées plus en profondeur. Soulignons que ceux qui restent le moins longtemps en EFT sont ceux qui connaissent un taux d'emploi plus élevé. Ainsi, on peut penser que les individus demeurant le moins longtemps dans l'EFT sont ceux qui l'« utilisent » réellement comme un tremplin vers le monde professionnel, les stagiaires restant le plus longtemps en EFT étant, probablement, les plus éloignés de ce monde.

Du point de vue de l'insertion sociale, tant les hommes que les femmes « investis socialement », bien qu'ils diminuent leur investissement social, restent relativement bien insérés socialement et gardent un jugement de satisfaction vis-à-vis de la vie en général relativement élevé dans le temps. Pour un groupe de femmes très fidèles dans leur formation, manifestement, l'EFT s'inscrit dans ce registre de l'insertion sociale plus que professionnelle. Les « hommes peu satisfaits de la vie » accroissent leur satisfaction vis-à-vis de la vie, même si les niveaux restent relativement faibles. Enfin, les « femmes isolées et peu satisfaites de la vie », bien qu'elles aient une tendance à rompre leur isolement social, restent relativement isolées et insatisfaites de la vie.

CHAPITRE 7

ENTREPRISES D'INSERTION: ENTRE IDEAL-TYPE ET INSTITUTIONNALISATION

Alexis Platteau, Marthe Nyssens, Andreia Lemaître (CERISIS-IRES, UCL)

Les entreprises d'insertion ont, quant à elle, une mission de création d'emploi pour des personnes fragilisées sur le marché du travail (voir chapitre 5). Dans un premier temps, nous détaillerons la figure de l'idéal-type de l'entreprise sociale « à parties prenantes et ressources multiples », telle que définie par la littérature. Les modalités d'organisation telles que décrites par l'idéal-type sont profondément influencées par l'encastrement politique de ces initiatives. En effet, l'analyse doit prendre en compte le fait que la construction des entreprises sociales émane d'un processus d'interdépendance entre initiatives locales et politiques publiques. C'est pourquoi, nous analyserons la mise en œuvre de la finalité de service à la collectivité des entreprises d'insertion sur base de l'analyse (1) du public accueilli au sein de ces entreprises et de leurs trajectoires, (2) de la configuration des parties prenantes au sein des structures de décision et (3) des ressources mobilisées par ces entreprises, à partir d'une enquête en Région wallonne. Notre propos est la mise en évidence des pratiques des entreprises sociales, reflets des tensions entre objectifs des acteurs locaux et des politiques publiques.

Encadré 2.5: La construction de l'échantillon

L'échantillon de recherche est constitué de dix entreprises qui ont reçu l'agrément en tant qu' « Entreprise d'Insertion » par la Région Wallonne et de cinq autres entreprises sociales qui n'ont pas cherché à obtenir un tel agrément mais qui sont bien des « entreprises sociales d'insertion » (ESI) au sens où elles poursuivent un objectif de création d'emploi pour un public fragilisé³² (il s'agit de quatre associations sans but lucratif et d'une société coopérative). En vue d'atteindre ces entreprises, nous sommes

³² Au niveau de la terminologie, nous limiterons dans cette section l'expression « entreprises sociales d'insertion » aux entreprises d'insertion agréées et aux entreprises n'ayant pas sollicité d'agrément malgré leur objectif d'insertion par la création d'emploi.

passés par trois réseaux: la Concertation des Ateliers d'Insertion Professionnelle et Sociale (Caips), le Réseau des Entreprises Sociales (RES) et Ressources³³. Quinze ESI ont ainsi fait partie de notre étude et ont été visitées durant le premier semestre 2003.

Dans chacune d'entre elles, nous avons voulu sélectionner sept travailleurs entrés dans l'entreprise en 2001. Il est cependant très vite apparu que, étant donné la petite taille de nombre de structures visitées, respecter cette règle de manière trop stricte ne nous aurait pas permis d'obtenir un échantillon de taille suffisante. Nous avons dès lors décidé de sélectionner également des travailleurs entrés dans l'ESI en 2000 et en 2002 (voire en 1999 ou en 2003 dans des cas exceptionnels), ainsi que de sélectionner plus de sept travailleurs dans les plus grosses entreprises pour compenser le fait que, même en élargissant la période de référence, certaines structures n'avaient pas engagé suffisamment de travailleurs. C'est donc une approche de flux qui a été retenue en respectant, dans la mesure du possible, la proportion entre travailleurs encore présents et partis au moment de l'enquête dans chaque entreprise. Pour chacun des 103 travailleurs sélectionnés, nous avons interrogé le responsable des ressources humaines afin de connaître son profil et son parcours. Dans 85 cas sur 103, nous avons également pu interroger les travailleurs eux-mêmes pour saisir leur propre perception de leur parcours en entreprise d'insertion.

1. Les entreprises sociales d'insertion « à parties prenantes et ressources multiples »: l'idéal-type

Rappelons que le concept d'entreprise sociale regroupe les organisations privées qui, sur le plan économique, mettent en oeuvre une activité continue de production qui les amène à avoir recours au travail rémunéré en gardant un degré élevé d'autonomie et de prise de risque économique. Sur le plan social, elles concilient initiative venant d'un groupe de citoyens et finalité de service rendu à la collectivité tout en veillant à ne pas baser le pouvoir de décision sur la détention du capital et en limitant la distribution de profits (Defourny, 2001). Les entreprises sociales d'insertion ont comme objectif principal l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail par le biais d'une activité productive.

La littérature décrit un idéal-type de l'entreprise sociale caractérisée par « une dimension de service à la collectivité » (Laville et Nyssens, 2001). Contrairement à l'entreprise capitaliste, les motivations des propriétaires ne tiennent pas principalement à l'intérêt individuel financier qui subordonne l'acte d'entreprendre à la probabilité d'un retour important sur l'investissement. Contrairement au service public, l'entreprise sociale n'est pas non plus tributaire d'un intérêt collectif dont les normes doivent être fixées par les mécanismes de la

³³ Que ces réseaux, ainsi que l'ensemble des entreprises sociales d'insertion ayant participé à cette recherche, s'en trouvent ici remerciés.

démocratie représentative. Dans le cas des entreprises sociales d'insertion par le travail, on perçoit bien que leur finalité première n'est pas l'enrichissement de leurs membres mais l'insertion, qui se déploie par le biais d'une activité productive. Les acteurs se mettent en mouvement à partir d'une réaction partagée contre l'ampleur du chômage de longue durée avec la volonté d'agir localement en faveur de ce bien commun qu'est l'insertion, dont les modalités de réalisation se précisent dans l'action commune. Les ressorts de l'engagement des personnes tiennent à la recherche de ces bénéfices collectifs. Ces bénéfices ne sont plus un phénomène induit par l'activité économique mais une dimension revendiquée par les promoteurs de celle-ci. Sur base de cette finalité de service à la collectivité, un idéal-type de l'entreprise sociale « à parties prenantes et ressources multiples » (Bachiega et Borzaga, 2001 ; Laville et Nyssens, 2001) peut être dégagé.

D'abord, le développement des entreprises sociales à parties prenantes multiples (« multistakeholder »), qui spécifie une forme organisationnelle dans laquelle sont membres à la fois des usagers, des bénévoles et des travailleurs salariés, serait une voie pour prendre en compte les différentes facettes des bénéfices collectifs. Le terme de « partie prenante » se définit, généralement, comme étant tout acteur socio-économique pour lequel les objectifs et la production de l'organisation constituent un enjeu: les consommateurs, les donateurs, les pouvoirs publics, les investisseurs privés, les travailleurs, les bénévoles, etc. Dans le cas d'entreprises à parties prenantes multiples, plusieurs de ces catégories sont représentées dans les instances ultimes de décision (assemblée des membres et conseil d'administration). La mobilisation d'une pluralité d'acteurs autour d'un projet caractérisé par une finalité de service à la collectivité permet de mieux défricher des demandes collectives bien souvent latentes. Ce qui est déterminant dans des organisations « multiple stakeholders », c'est bien l'engagement personnel au-delà des appartenances institutionnelles car c'est la mise en relation d'ordres et de logiques habituellement séparés qui déplace les problèmes, permet de les aborder différemment, met à jour d'autres potentialités. Cette interaction entre travailleurs, bénévoles, usagers ou encore des représentants des pouvoirs publics peut être définie comme une « construction conjointe de l'offre et de la demande » (Laville, 1994). Le projet collectif d'une entreprise sociale ne peut donc se résumer à l'agrégation d'intérêts individuels identiques comme ceux des membres d'une assemblée d'actionnaires ou de travailleurs comme c'est le cas dans une coopérative traditionnelle. Dans le cas des entreprises sociales d'insertion, la pluralité de parties prenantes – travailleurs, bénévoles, voire représentants des pouvoirs publics et d'entreprises privées lucratives – permettrait de construire les différentes facettes de la mission d'insertion: développement d'une activité productive, insertion sociale et professionnelle des travailleurs, etc.

Ensuite, la mobilisation d'une pluralité de formes d'échange serait également un trait caractéristique des entreprises sociales compte tenu de leur finalité de service

à la collectivité. De fait, si les mécanismes marchands articulent l'offre et la demande privées de biens et services, ils n'internalisent pas la production de bénéfices collectifs – par exemple au sein des entreprises d'insertion par le travail, ils ne permettent pas de compenser le manque de productivité des travailleurs en insertion, ni de financer leur formation et leur accompagnement. Ces entreprises sociales doivent alors recourir à d'autres types de mécanismes. On peut distinguer, selon Polanyi (1983) et son approche substantive de l'économie, différentes logiques d'échange de biens et services: le marché, la redistribution et la réciprocité. Le principe du marché fait référence à l'échange de biens et services par le mécanisme de fixation des prix. La relation entre le vendeur et l'acheteur est établie sur une base contractuelle. La redistribution est le principe par lequel la production est collectée par une autorité centrale dont la responsabilité est de la répartir, ce qui présuppose l'établissement de règles de taxation et de transfert. Une relation *de facto* est établie entre l'autorité centrale et les agents soumis à la redistribution. Le principe de la réciprocité décrit quant à lui un mode spécifique de circulation des biens et services exprimant un lien social particulier entre les groupes ou les individus et est basé sur l'idée que le don est un fait social total. Les groupes ou les individus recevant les dons sont supposés offrir librement un contre-don. Selon cette conception plurielle de l'économie, il est alors postulé que la capacité d'une entreprise sociale à soutenir son projet en accord avec sa logique initiale de production de bénéfices collectifs à travers une activité clairement marchande présuppose sa capacité à hybrider les trois pôles de l'économie (Laville et Nyssens, 2001). En effet, l'intervention publique permet la prise en compte de certains des bénéfices collectifs non pris en compte par les mécanismes marchands. Mais la nature standardisée de l'action publique et sa dépendance aux processus politiques institutionnels limitent sa capacité à identifier les demandes sociales émergentes. Les ressources réciprocaires (par exemple sous la forme de bénévolat, de dons) de l'entreprise peuvent alors introduire des innovations (Salomon, 1987). Mais elles ont également leurs limites, telles que leur base volontaire (« échec philanthropique »), le support à des groupes spécifiques (« particularisme philanthropique ») ou encore la dépendance du projet à certains individus (« paternalisme philanthropique »).

L'entreprise sociale « à parties prenantes et ressources multiples » est un idéal-type. Nous avons déjà souligné que ces entreprises sociales d'insertion ont des implications en termes de bénéfices collectifs qui appellent, entre autres, une intervention des pouvoirs publics. Il nous faut donc considérer, pour l'analyse, le fait que ces initiatives sont encadrées politiquement, c'est-à-dire que leur construction est le fruit de processus d'interdépendance entre les initiatives elles-mêmes et les politiques publiques qui les influencent. Si l'on retient le terme d'encastrement, c'est qu'il ne suffit pas d'analyser la contingence institutionnelle à laquelle les politiques soumettraient les initiatives mais qu'il s'agit de mettre en évidence les pratiques des entreprises sociales, reflets des tensions entre objectifs

des acteurs locaux et des politiques publiques dont l'intensité et les modalités varient considérablement dans le temps.

2. Les travailleurs en insertion: prendre en compte les effets différenciés des inégalités et y faire face

Comme l'indiquent les termes du décret « Entreprise d'insertion », l'accueil d'un public fragilisé sur le marché du travail et son insertion professionnelle est au cœur de la mission des EI. Tant les pouvoirs publics que les opérateurs se rejoignent sur ce point. Cependant des différences apparaissent sur la conception de cette insertion. Celle mise en avant dans le décret est celle d'une insertion tremplin, où le travailleur est jugé à même d'acquérir en quatre ans l'expérience nécessaire à son insertion future sur le marché du travail ordinaire – voire de rester dans l'entreprise d'insertion mais sans subside – et de laisser ainsi, au sein de l'entreprise, la place à de nouveaux travailleurs fragilisés. Cela présuppose que ces entreprises accueillent des travailleurs présentant un profil plus ou moins similaire et relativement proches du marché du travail. Toutefois, l'expérience des EI nous montre que ce profil ne correspond pas toujours aux publics réellement accueillis et que, pour un certain nombre de travailleurs, plus particulièrement fragilisés, cette conception d'une insertion tremplin s'avère inadéquate. En effet, d'après les données, le public des ESI wallonnes, que celles-ci soient agréées ou non, est fortement hétérogène. Ces personnes ont des situations très différentes sur le marché de l'emploi.

2.1 Les profils des travailleurs

L'encadré 2.6 présente les variables que nous avons utilisées pour caractériser les travailleurs lors de leur engagement par l'ESI. Parmi ces variables, on peut distinguer les variables objectives des variables subjectives (les trois dernières) qui tentent d'appréhender la perception du responsable des ressources humaines quant au profil d'« employabilité » du travailleur.

Encadré 2.6: Les variables à l'entrée

- l'année de naissance
- le sexe
- la situation familiale
- la nationalité
- le niveau d'études
- l'expérience professionnelle
- le statut avant l'entrée
- la filière d'entrée
- le « désavantage » principal du travailleur (tel que perçu par l'employeur)

- le niveau d'employabilité (tel que perçu par l'employeur)
- le niveau de compétences à l'entrée (tel que perçu par l'employeur)

Quelques caractéristiques des travailleurs à l'entrée

Les travailleurs ont en moyenne 34 ans au moment de leur entrée en ESI. Toutefois, les données semblent montrer une dispersion assez importante de cette variable (écart-type de 10 ans). Des personnes de tout âge entrent donc en ESI même si les travailleurs ont rarement plus de 50 ans lors de leur entrée.

Notre échantillon est également majoritairement composé d'hommes (74 individus). Ce fait est probablement expliqué par les secteurs d'activités des entreprises que nous avons visitées, qui sont régulièrement des secteurs engageant principalement des hommes (recyclage, parcs et jardins, etc.). Concernant la situation familiale des travailleurs (tableau 2.10), 47 d'entre eux étaient célibataires isolés et un pourcentage non négligeable de travailleurs vivaient encore chez leurs parents lors de leur engagement par l'entreprise. Cette situation est cependant probablement liée à l'âge des travailleurs en insertion lors de leur arrivée en ESI.

Tableau 2.10: La situation familiale à l'entrée

Situation familiale	Nombre de travailleurs
Célibataire isolé	47
Cohabitant en couple (marié ou non)	32 ³⁴
Vivant avec ses parents	20
Autre	4

La grande majorité de ces travailleurs sont de nationalité belge (65 travailleurs). Parmi les étrangers, les non-Européens constituent un groupe plus important (24 personnes) que les membres de l'Union européenne³⁵ (14 individus), ce qui pourrait découler de leurs plus grandes difficultés à voir leur diplôme « national » valorisé.

Le niveau d'étude de ces travailleurs (tableau 2.11) est quant à lui assez faible: 75 travailleurs ont au maximum obtenu un diplôme d'enseignement secondaire inférieur et peuvent donc être considérés comme faiblement scolarisés. Par ailleurs, sept travailleurs ont terminé des études supérieures, ce qui peut paraître surprenant. Toutefois, ceci peut sans doute s'expliquer par le fait que la majorité de ces travailleurs sont des étrangers dont le diplôme n'est pas reconnu en Belgique. Si nous considérons l'expérience professionnelle, les travailleurs de notre échantillon peuvent principalement être regroupés en deux grandes catégories contrastées: les travailleurs sans aucune expérience professionnelle (38

³⁴ Dont la moitié étaient considérés comme étant chef de famille.

³⁵ Par membre de l'Union Européenne, nous entendons les ressortissants d'un des 15 pays membres au moment de l'enquête, c'est-à-dire en 2003.

travailleurs) et les travailleurs ayant une expérience professionnelle de plus de cinq ans (40 travailleurs).

Tableau 2.11: Le niveau d'études

Niveau d'études	Nombre de travailleurs
Pas de diplôme	13
Diplôme primaire	23
Diplôme secondaire inférieur	39
Diplôme secondaire supérieur orienté vers le marché du travail ³⁶	16
Diplôme secondaire supérieur orienté vers des études supérieures	5
Diplôme d'études supérieures (universitaire ou non)	7

Juste avant leur entrée dans l'entreprise d'insertion (tableau 2.12), 27 travailleurs étaient en stage, principalement en entreprise de formation par le travail (EFT). 50 autres étaient inactifs depuis plus d'un an. Parmi l'ensemble des inactifs, la moitié bénéficiait du revenu d'intégration. Ces différents statuts se reflètent dans la filière empruntée pour arriver en entreprise d'insertion (tableau 2.13): 34 travailleurs via le CPAS, 22 travailleurs via d'autres organisations du tiers-secteur (principalement les EFT), d'autres suite à une candidature spontanée (31 personnes). Il existe donc une filière entre les EFT et les entreprises d'insertion, ce que les dires des responsables d'entreprises confirment.

Tableau 2.12: Le statut avant l'entrée

Statut	Nombre de travailleurs
Chômeur depuis plus d'un an	19
Chômeur depuis moins d'un an	4
Bénéficiaire du revenu d'intégration depuis plus d'un an	24
Bénéficiaire du revenu d'intégration depuis moins d'un an	10
Sans statut depuis plus d'un an	7
Sans statut depuis moins d'un an	2
A l'emploi	6
Aux études	4
Stagiaire ³⁷	27

Tableau 2.13: La filière d'arrivée

³⁶ Cette catégorie regroupe les filières professionnelles et techniques de qualification.

³⁷ Il est important d'avoir à l'esprit que les stagiaires peuvent également avoir droit aux allocations de chômage ou au revenu d'intégration durant leur stage.

Filière d'arrivée	Nombre de travailleurs
CPAS	34
FOREM	7
Candidature volontaire	31
Via d'autres organisations du tiers-secteur	22
Via d'autres unités de la même entreprise	4
Autres filières	5

Bien évidemment, il existe un lien entre le statut et la filière d'arrivée: les bénéficiaires du revenu d'intégration sont le plus souvent envoyés par le CPAS (44 travailleurs), les chômeurs arrivent généralement via le FOREM ou une candidature volontaire et les stagiaires via d'autres associations du troisième secteur. Enfin, les personnes à l'emploi ont généralement transité par d'autres unités de la même entreprise (principalement des anciens travailleurs en entreprises de travail adapté).

Que nous apprennent les variables subjectives sur le profil des travailleurs ? Il faut bien entendu être extrêmement prudent avec ces variables étant donné qu'il s'agit de la perception subjective d'un responsable de l'entreprise. Les « désavantages » principaux à l'entrée (les éléments majeurs qui tiennent la personne éloignée du marché du travail) les plus souvent cités sont les problèmes sociaux, le chômage de longue durée, le manque de qualification ainsi que les problèmes mentaux.

Pour ce qui concerne le niveau d'employabilité (facilement, moyennement ou difficilement employable), les réponses ont été réparties de manière relativement égale entre les trois catégories. Etant donné qu'il était explicitement demandé au responsable interviewé de tenir compte de leur spécificité d'entreprise d'insertion dans leur évaluation, ce résultat est loin d'être surprenant.

Enfin, la dernière variable concerne le niveau de compétences à l'entrée. Cette variable a été construite (via la moyenne) à partir des compétences des travailleurs dans huit domaines³⁸ généralement liés au monde du travail. Pour obtenir ces niveaux de compétences, nous avons demandé au responsable d'entreprise d'évaluer le travailleur sur une échelle de 1 à 7 dans chacun de ces huit domaines, à l'entrée mais aussi à la sortie (ou au moment de l'enquête si le travailleur était toujours présent) pour saisir l'évolution de ces compétences. Le niveau moyen de la variable agrégée (3,09) indique que les responsables jugent que leurs travailleurs avaient beaucoup à apprendre lors de leur entrée.

³⁸ Les compétences professionnelles, la connaissance des différentes tâches techniques, les capacités à respecter ses engagements professionnels, les compétences à travailler de manière autonome, les compétences relationnelles envers les pairs, les compétences relationnelles envers la direction, les compétences socioculturelles ainsi que la situation personnelle prise dans son ensemble.

Compte tenu des liens importants entre ces trois variables subjectives, les analyses statistiques de classification (voir encadré 2.7) nous ont permis de diviser l'échantillon en trois classes.

Le profil subjectif le plus précaire (40 travailleurs) comprend des travailleurs difficilement employables à l'entrée, dotés de compétences assez faibles et souffrant régulièrement de problèmes mentaux, d'infirmité ou de décrochage scolaire.

Le profil subjectif intermédiaire (34 travailleurs) comprend des travailleurs moyennement employables, dotés d'un niveau relativement élevé de compétences à l'entrée, et présentant principalement des problèmes sociaux ou de manque de qualification.

Le profil subjectif le moins précaire (29 travailleurs) reprend quant à lui les travailleurs facilement employables, dotés d'un niveau relativement élevé de compétences à l'entrée, et souffrant principalement d'inactivité de longue durée³⁹.

Encadré méthodologique 2.7: L'analyse statistique de classification

Dans le but de construire les différentes typologies, nous utilisons l'analyse en correspondances multiples afin de déterminer les catégories des usagers dans l'entourage. Il s'agit essentiellement d'une technique descriptive qui vise à réduire l'information. Les différentes variables que nous considérons comme étant susceptible de construire la typologie sont mises en relation et se combinent sur plusieurs dimensions. Il s'agit de réaliser différentes combinaisons afin de voir quelle est celle qui est la « plus significative statistiquement » (pourcentage de variance expliquée pour l'ensemble des dimensions).

L'analyse des correspondances multiples (ACM) permet d'analyser les liens entre un grand nombre de variables qualitatives, de variables quantitatives ou entre des variables qualitatives et quantitatives. Elle se base sur une table dont les lignes représentent les observations et les colonnes les variables considérées dans l'analyse. L'analyse des correspondances multiples permet de réduire le nombre de dimensions sur lesquelles on travaille en un plus petit nombre de dimensions ou d'axes. Chaque modalité des

³⁹ De la même manière, nous avons également regroupé le statut précédant l'entrée en ESI et la filière d'arrivée. Quatre groupes distincts ont ainsi été obtenus: les bénéficiaires du revenu d'intégration envoyés par le CPAS (44 travailleurs), les chômeurs arrivés via une candidature volontaire ou via le FOREM (32 travailleurs, ce groupe reprenant également les travailleurs qui étaient aux études juste avant l'entrée), les stagiaires arrivés via d'autres associations du troisième secteur (21 travailleurs) et les personnes à l'emploi ayant transité par d'autres unités de la même entreprise (6 travailleurs, principalement des anciens travailleurs en entreprises de travail adapté, raison pour laquelle ils se retrouvent en entreprises d'insertion). Bien entendu, la filière d'arrivée indiquée ne s'applique pas toujours à l'ensemble des travailleurs de chaque classe, même si elle représente la situation de la majorité des travailleurs. Par contre, le statut avant l'entrée correspond toujours à la description des classes.

variables étudiées contribue plus ou moins fortement à l'inertie des axes. La distance de chaque modalité aux axes est donc mesurée à partir de leur contribution à l'inertie. L'inertie se calcule en faisant la moyenne pondérée des carrés des distances des n points du nuage au centre de gravité du nuage. Le centre de gravité est le centre du nuage. Le choix du nombre de dimensions avec lequel travailler et interpréter les résultats dépend du pourcentage de l'inertie expliquée par ces dimensions.

Ensuite, nous avons soumis les différentes dimensions obtenues à partir de l'analyse des correspondances multiples à un autre traitement statistique: l'algorithme de Ward ou encore l'analyse de classification hiérarchique de Ward. Cette méthode statistique trouve son intérêt dans le fait qu'elle permet de regrouper les individus les plus proches jusqu'à atteindre un nombre restreint de catégories et donc de préciser la typologie (cfr encadré 2.3)

Des profils différenciés dans les entreprises sociales d'insertion

Un profil-type de travailleurs dans les ESI ne semble pas se dégager. Nous avons dès lors tenté de regrouper les travailleurs sur base de l'ensemble des variables à l'entrée pour voir s'il n'était pas possible de mettre à jour plusieurs profils-types, à défaut d'en avoir un seul. La méthodologie présentée dans l'encadré méthodologique 2.7 nous a permis de dégager les cinq groupes suivants⁴⁰.

Encadré 2.8: Les différents groupes de travailleurs

Classe 1: Les chômeurs de longue durée dotés d'une longue expérience professionnelle (34 travailleurs dont 23 dans les EI agrées)⁴¹

L'individu moyen de cette classe, belge ou européen, est âgé de 38 ans, vit en couple et dispose d'une longue expérience professionnelle, celle-ci lui ayant permis d'acquérir des compétences professionnelles importantes. Cependant, il a perdu son travail et a éprouvé des difficultés à retrouver un emploi malgré ses compétences. Une hypothèse serait que son niveau de diplôme (souvent le certificat d'enseignement secondaire inférieur) constitue un signal défavorable aux yeux des employeurs. Il est donc devenu « chômeur de longue durée », statut qui l'handicape encore davantage sur le marché du travail. La motivation principale de son entrée en ESI est le maintien de contacts sociaux (sa

⁴⁰ Dans la description des classes, nous avons ajouté la raison principale qui a incité le travailleur à venir travailler dans l'ESI, même si cette variable n'a pas servi à construire ces classes (nous ne l'avons pas intégrée étant donné que nous ne disposions pas de cette information pour l'ensemble des travailleurs). La raison la plus souvent citée est indéniablement l'augmentation du revenu, mais le fait de s'intégrer socialement, de ne plus être dépendant de l'ONEM ou du CPAS, d'avoir simplement un emploi ou d'avoir une occupation sont également régulièrement cités.

⁴¹ Nous attirons l'attention du lecteur sur le fait que les descriptions de ces différentes classes ne concernent que l'individu « moyen » de chacune d'entre elles.

carrière étant derrière lui, son objectif pourrait ne pas être purement « professionnel », d'autant plus qu'il a tendance à souffrir de problèmes sociaux (dépendance à la drogue, problèmes familiaux, sans-abri, alcoolisme, etc.).

Classe 2: Les bénéficiaires du revenu d'intégration qualifiés et expérimentés (17 travailleurs dont 13 dans les EI agréées)

Il s'agit du groupe le plus féminin, dont l'individu moyen est une travailleuse âgée de 43 ans, généralement célibataire isolée. Elle a une expérience professionnelle de minimum 2 ans et est dotée d'un diplôme élevé (un certificat d'enseignement secondaire supérieur à orientation professionnelle, voire un diplôme d'études supérieures). Il n'est donc pas surprenant de constater qu'elle fait partie du groupe de travailleurs au profil subjectif le moins précaire aux yeux des responsables d'entreprise (facilement employable, capacités élevées). Cependant, un événement lui a fait perdre ses droits au chômage (par exemple, une co-habitante, ayant arrêté de travailler pour des raisons familiales, qui finit par être exclue des allocations de chômage). C'est donc le CPAS qui l'a envoyée (en général après au moins un an) dans l'entreprise pour qu'elle puisse récupérer ses droits au chômage. Le passage en ESI est par conséquent perçu comme temporaire par la travailleuse, qui a pour objectif de retrouver plus tard un emploi dans une entreprise « classique ».

Classe 3: Les jeunes stagiaires ou étudiants difficilement employables (21 travailleurs dont 14 dans les EI agréées)

Le travailleur-type de cette classe est un jeune (25 ans) homme belge vivant toujours chez ses parents et ayant rencontré de grandes difficultés scolaires (il a généralement au maximum terminé ses études primaires). Deux parcours coexistent: soit il a entrepris un stage en entreprise de formation par le travail (EFT) avant d'entrer dans l'ESI, soit il est directement entré dans l'entreprise après avoir abandonné ses études. Il fait partie, selon les responsables des entreprises, des travailleurs au profil subjectif le plus précaire (difficilement employable et très faibles compétences) et souffre d'un manque d'expérience professionnelle (maximum 6 mois). Cependant, il a le souhait de prouver qu'il peut mieux que son parcours scolaire limité, d'augmenter son revenu et accessoirement de se qualifier et d'accéder à une occupation reconnue.

Classe 4: Les étrangers diplômés et sans expérience professionnelle (26 travailleurs dont 14 dans les EI agréées)

L'individu moyen de cette classe est un étranger célibataire assez jeune (30 ans) et inexpérimenté (maximum 1 an d'expérience professionnelle). Après avoir obtenu un diplôme relativement élevé (généralement au minimum le secondaire inférieur), il a quitté son pays. Cependant, son diplôme n'étant généralement pas reconnu en Belgique, il éprouve des difficultés à retrouver un emploi. En outre, son statut d'immigré, voire de réfugié, ne l'aide pas, d'autant plus que les responsables d'entreprise considèrent qu'il ne dispose que de faibles compétences. Il lui a donc fallu au minimum un an avant de

trouver un emploi malgré sa volonté de travailler (il est en effet arrivé suite à une candidature volontaire et éprouvait le besoin de se sentir utile).

Classe 5: Les hommes à l'emploi (5 travailleurs, tous dans des EI agréées)

Le travailleur-type de ce groupe est un homme peu qualifié (diplôme primaire ou secondaire inférieur) qui a trouvé un emploi dans une entreprise de travail adapté (ETA). Cette entreprise lui a permis d'acquérir une expérience professionnelle importante qui, au fil du temps, s'est avérée suffisante pour qu'il puisse travailler dans un autre type d'entreprise. Cependant, le travailleur reste trop peu qualifié pour avoir accès à une entreprise « classique » (ses compétences restent faibles et il souffre toujours d'un manque de qualification bien que le responsable le considère comme étant moyennement employable). C'est pourquoi son parcours l'a mené en ESI.

Le public des ESI wallonnes, que celles-ci soient agréées ou non, est donc fortement hétérogène.

2.2 La trajectoire des travailleurs

Le principal objectif des entreprises d'insertion est la remise au travail de personnes peu qualifiées. D'abord, 67 travailleurs étaient toujours présents dans l'entreprise au moment de l'enquête. Bien entendu, du moins pour ce qui concerne les EI agréées, la période subsidiée n'était pas encore arrivée à son terme. Il est difficile de déterminer si travailler longtemps dans une entreprise de ce type constitue un signal positif ou négatif. En effet, certaines entreprises ont pour objectif de conserver leurs travailleurs le plus longtemps possible, principalement si ceux-ci parviennent à s'adapter à l'entreprise (signal positif) alors que d'autres, plus rares, favorisent la rotation des travailleurs et leur réinsertion sur le marché du travail dès qu'ils sont prêts (signal négatif). Les 34 autres travailleurs avaient quitté l'ESI au moment de l'enquête. Leur cas est bien évidemment beaucoup plus facile à interpréter. Soit ils ont retrouvé un emploi et l'on peut considérer qu'ils sont réinsérés professionnellement, soit ils sont en situation d'inactivité.

60% de ces 67 travailleurs qui sont encore présents dans l'ESI ont obtenu un contrat à durée indéterminée (33 à temps plein et 6 à temps partiel). Les « Articles 60 », programme de mise à l'emploi pour les bénéficiaires du revenu d'intégration⁴², constituent l'autre type de contrats fréquemment obtenus par les travailleurs. Étonnement, on n'observe pas de différence significative par rapport au fait d'être toujours en ESI ou de l'avoir quitté entre les différentes classes de

⁴² Il s'agit de contrats à durée déterminée entre le travailleur et le CPAS, ce dernier payant le travailleur et le mettant à la disposition de l'entreprise pour lui permettre de justifier une période de travail suffisante afin de récupérer ses droits au chômage. Ces contrats couvrent donc une période relativement courte.

travailleurs telles qu'exposées précédemment. D'après une régression Probit⁴³ (voir annexe 2.9), seulement deux variables auraient un impact sur cette situation: l'année d'entrée (les individus entrés le plus tôt dans l'entreprise sont ceux qui présentent le moins de chances d'être encore présents au moment de l'enquête) ainsi que le fait d'avoir été à l'emploi juste avant l'entrée (impact négatif).

36 travailleurs avaient donc quitté l'entreprise. Nous disposons de l'information sur la trajectoire des travailleurs pour 34 travailleurs sur les 36. Seulement 10 d'entre eux avaient retrouvé un emploi. Il n'est pas surprenant de constater que les personnes ayant quitté l'entreprise avec la perspective d'un nouvel emploi étaient régulièrement au travail au moment de l'enquête tandis qu'aucun travailleur renvoyé par l'entreprise d'insertion n'avait retrouvé un emploi. Les personnes qui ont quitté l'entreprise sans perspective d'emploi l'ont fait pour des raisons indépendantes de leur volonté, pour raisons de santé, parce qu'elles ne s'adaptaient pas aux contraintes du travail... On peut donc supposer qu'il s'agit principalement de travailleurs ayant éprouvé le plus de difficultés à s'adapter au monde du travail et à atteindre un seuil de productivité suffisant. Des 24 personnes qui n'ont pas retrouvé d'emploi, 15 étaient au chômage, 7 bénéficiaient du revenu d'intégration, une était en prison et la dernière en incapacité de travailler. Il apparaît que les travailleurs les plus motivés (candidature volontaire à l'arrivée dans l'ESI, ne plus vouloir dépendre des allocations sociales) ou qui ont bénéficié d'un accroissement important de leurs compétences retrouvent plus fréquemment un emploi que les autres⁴⁴. Ceci renvoie à une constatation similaire émanant de l'étude EFT: l'importance des motivations dans le processus d'insertion.

Il apparaît donc que 79% des personnes sont à l'emploi au moment de l'enquête alors que 5% d'entre elles l'était avant leur entrée en ESI. Que seraient devenues ces personnes si elles n'avaient pas eu accès à une entreprise sociale d'insertion? L'effet net mesure la part des travailleurs en insertion qui sont à l'emploi au début 2003 grâce à l'ESI, sans qui ils n'auraient pas été en mesure de s'insérer sur le marché du travail. En pratique, cet effet net est égal à l'effet brut auquel on soustrait l'effet de perte sèche (les travailleurs qui auraient de toute manière

⁴³ La régression Probit se distingue d'une régression « classique » (moindres carrés ordinaires) par la nature de sa variable expliquée: il s'agit en effet d'une variable binaire. Ce type de régression utilise la méthode du « maximum de vraisemblance ».

⁴⁴ Les analyses de corrélation (nous disposons de trop peu d'observations pour pouvoir effectuer une régression) indiquent que les variables suivantes sont liées à la probabilité de retrouver un emploi:

- Etre arrivé via une candidature volontaire (lien positif)
- Avoir décidé d'entrer dans l'entreprise pour ne plus être dépendant de l'ONEM ou du CPAS (lien positif)
- Avoir été envoyé par le CPAS dans l'entreprise (lien négatif)
- Avoir connu à l'entrée une inactivité de longue durée (lien négatif)
- Avoir bénéficié d'une forte augmentation de ses compétences (lien positif)

trouvé un emploi). Pour appréhender cet effet net, nous avons décidé de privilégier la méthode du matching exact (voir l'encadré méthodologique 2.9). Etant donné la prédominance des variables catégorielles, il nous semblait qu'il s'agissait du meilleur choix méthodologique.

Encadré méthodologique 2.9: Le matching⁴⁵

Le principe des méthodes de matching est le suivant: à partir d'une base de données reprenant les individus n'ayant pas participé à la politique étudiée, nous isolons les individus les plus proches de ceux qui ont bénéficié de la politique, la mise en évidence de ces individus se faisant grâce aux variables à notre disposition. Ensuite, nous comparons la trajectoire des individus ainsi sélectionnés avec celle des sujets d'observation. La différence observée représente l'effet de la politique.

Il existe toutefois diverses méthodes de sélection des individus-pairs. En fonction du type de variables à disposition et du nombre d'observations, nous pouvons choisir l'individu (ou les X individus) le(s) plus proche(s) des sujets observés, ou l'ensemble des individus ne dépassant pas une distance donnée par rapport au sujet de référence, ou encore un mélange des deux possibilités susmentionnées (les X individus les plus proches à condition qu'ils ne dépassent pas la distance choisie). Dans le but de déterminer qui est (sont) l'(es) individu(s) le plus proche, on utilise la méthode du « score de propension », qui correspond à la probabilité qu'une politique soit appliquée à une personne. En pratique, cette probabilité doit être estimée par un modèle de régression logistique ou probit. Ensuite, chaque individu traité est apparié à un (groupe d') individu(s) le(s) plus proche(s) en termes de leur valeur du score de propension estimé (Cockx et Ries, 2003).

La méthode que nous avons choisie est un cas particulier ces méthodes: le matching exact. Celle-ci reprend l'ensemble des variables dont la distance par rapport à l'observation considérée est nulle (les deux individus, ainsi que leur propensity score, sont donc semblables). De cette manière, nous avons la certitude que les individus-pairs seront fortement comparables aux individus traités. Toutefois, le nombre d'individus-pairs n'est pas le même pour chaque observation, ce dont il faut tenir compte.

La base de données utilisée pour constituer le groupe contrôle nous a été fournie par le Forem⁴⁶ (base de données reprenant la trajectoire professionnelle et les caractéristiques socio-économiques de base de l'ensemble des individus inscrits comme demandeurs d'emploi en Région wallonne). Cependant, un problème s'est posé à nous. Etant donné que les travailleurs observés sont entrés dans l'ESI à n'importe quelle date comprise entre 2000 et 2002, nous aurions dû demander au Forem une base de données par travailleur reprenant l'ensemble des demandeurs

⁴⁵ Pour en savoir plus sur les méthodes de matching, voir par exemple Ichino (2002), Smith et Todd (2003) ou Todd (1999).

⁴⁶ Nous profitons de cette occasion pour les remercier de leur aimable collaboration.

d'emploi le jour de son entrée. Cela n'était évidemment pas raisonnable. Nous avons dès lors choisi de traiter les données trimestrielles, qui semblaient constituer le meilleur arbitrage entre la qualité des données et la faisabilité du travail.

Les variables que nous avons retenues pour procéder au matching sont les suivantes: l'âge, le sexe, le niveau de diplôme⁴⁷, la durée de l'expérience professionnelle, la nationalité et le statut avant l'entrée (chômage, revenu d'intégration ou sans statut) ainsi que son ancienneté (plus ou moins d'un an). Cette méthode nous a permis de retenir en moyenne 15 « individus-pairs » par sujet de l'étude. Cependant, nous sommes confrontés à des biais de différents types dans le cas qui nous occupe (encadré 2.10).

Encadré 2.10: Les biais d'échantillonnage dans la procédure de matching

Premièrement, l'utilisation de données trimestrielles implique que les individus du groupe contrôle qui auraient retrouvé un emploi entre la date d'entrée du sujet observé et la fin du trimestre en question ne sont pas considérés. Par exemple, si un travailleur est entré dans l'ESI le 30 novembre, nous avons été obligés de considérer les individus de la base de données du Forem qui étaient inactifs au 31 décembre. Ainsi, un individu-pair qui aurait trouvé un emploi le 15 décembre n'a pas pu être pris en compte. Une personne de la base de données du Forem inactive au 31 décembre pourrait aussi être entrée au chômage après le 30 novembre, ce qui signifie qu'elle n'aurait théoriquement pas dû être considérée. La conséquence de ce problème est une sous-estimation de l'effet de perte sèche. Cependant, nous pensons que des données trimestrielles sont suffisamment fines et que ce biais est par conséquent relativement faible.

Deuxièmement, il est possible que les individus du groupe contrôle soient eux-mêmes entrés en ESI durant la période considérée. Cela a pour conséquence de surestimer l'effet de perte-sèche. Cependant, ayant considéré un nombre suffisant d'« individus-pairs », nous pensons que ces cas doivent être probablement noyés dans la masse, d'autant plus que l'ensemble des ESI n'engagent pas de nombreux travailleurs (voir le tableau 2.1 du chapitre 5).

Troisièmement, le Forem ne connaît pas avec certitude le parcours de nombreux individus. En effet, de nombreux demandeurs d'emploi qui retrouvent un travail ne préviennent pas le Forem. Par conséquent, cette institution sait uniquement que ces personnes ont arrêté de pointer. Il est toutefois raisonnable de penser, et c'est l'hypothèse que nous avons faite, que la majorité des individus qui sont restés au minimum 4 mois sans pointer ont retrouvé un emploi. Pour les personnes ayant arrêté de pointer pendant une période inférieure à 4 mois (cas rencontrés assez rarement lors de notre traitement), nous avons considéré qu'ils n'avaient pas retrouvé un travail. Bien entendu, il est

⁴⁷ Nous avons dû regrouper les catégories « pas de diplôme » et « certificat d'études de base » étant donné que la base de données du Forem ne fait pas la distinction.

possible que certaines personnes aient été mal classées du fait de ces hypothèses. Toutefois, celles-ci semblent raisonnables et ne devraient pas biaiser trop fortement nos résultats (si biais il y a, nous supposons qu'il irait plutôt dans le sens d'une surestimation de l'effet de perte sèche).

Quatrièmement, nous sommes confrontés à un biais de sélection, dont nous n'avons pas été en mesure de tenir compte. En effet, il est évident que d'autres variables que les 6 prises en considération influencent l'accès aux ESI ainsi que la trajectoire des personnes. De nombreuses variables sont disponibles pour le groupe participant (comme la présence de problèmes sociaux ou mentaux, la filière d'arrivée pouvant refléter le degré de motivation des personnes, etc.) mais non observables pour le groupe contrôle. Ainsi, certains individus aux caractéristiques observables favorables peuvent être de facto difficiles à insérer du fait de certains problèmes sociaux. Ne pas en tenir compte a bien entendu pour effet de surestimer l'effet de perte sèche. De plus, la motivation n'a pas pu être observée. Etant donné qu'elle est probablement plus importante chez les individus décidant d'entamer un parcours de réinsertion en ESI, nous pouvons penser que ne pas la mesurer sous-estime l'effet de perte sèche. Par conséquent, le sens du biais de sélection est indéterminé.

En conclusion, nous faisons face à quatre types de biais: le premier allant dans le sens d'une sous-estimation, le deuxième d'une surestimation et les deux derniers allant dans un sens incertain. Nous pensons raisonnable de penser que ces biais ne sont pas trop importants et qu'il est probable qu'ils aient tendance à s'annuler pour une grande part.

En pratique, nous avons obtenu un effet de perte sèche de 32% en moyenne deux ans après l'entrée, ce qui signifie que plus de 2 travailleurs sur 3 engagés par une ESI entre 2000 et 2002 n'auraient pas retrouvé un emploi au premier semestre de l'année 2003.

Comparé à un effet brut total (personnes à l'emploi au moment de l'enquête, qu'elles soient toujours actives dans l'ESI ou non) de 79%⁴⁸, cet effet de perte sèche est relativement bas. En effet, cela nous donne un effet net de 47%⁴⁹. Ainsi, près d'un travailleur sur deux était à l'emploi au début 2003 alors qu'il ne l'aurait pas

⁴⁸ 79 et non 76% étant donné que l'échantillon pouvant être comparé avec la base de données du Forem ne comprenait pas l'ensemble des travailleurs, le Forem ne disposant pas de données sur les personnes travaillant directement en ESI après leurs études ou suite à un contrat de travail en ETA.

⁴⁹ En fait, l'effet net est de 50% pour les EI agréées (80%-30%) et de 40% pour les ESI non agréées (75%-35%). Ces résultats confirment que les travailleurs en ESI non agréées sont moins précarisés à l'entrée (35% d'entre eux auraient de toute manière retrouvé un emploi contre 30% pour les EI agréées). Ceci peut s'expliquer par le fait que les ESI non agréées ont, en général, un objectif de production de services quasi-collectifs en plus de l'objectif d'insertion. Ce type de service exige le plus souvent des qualifications socioprofessionnelles particulières. Enfin, la taille des sous-échantillons devient assez faible. Il nous faut donc rester prudents dans l'interprétation de ces résultats.

été sans l'ESI. Compte tenu d'autres études, belges ou européennes, cet effet net apparaît assez favorable (Martin et Grubb, 2001 ; Calmfors, Forslund et Hemström, 2002). D'après Cockx, Göbel et Van der Linden (2004), qui évaluent deux types de politiques actives belges, l'effet net⁵⁰ du Plan Avantage à l'Embauche (limité aux chômeurs ayant une durée d'inactivité supérieure à 12 mois mais inférieure à 24 mois) s'élève à 37% pour les hommes et à 32% pour les femmes tandis que l'effet net de l'Allocation Garantie de Revenu pour les femmes est de 13%⁵¹. Toutefois, il nous faut garder à l'esprit que la méthode d'évaluation et le moment auquel on évalue ont un impact considérable sur les résultats obtenus. Etant donné que dans notre étude, nous n'avons pas été en mesure de corriger le biais de sélection et que l'évaluation n'a eu lieu en moyenne que deux ans après l'entrée (des travailleurs toujours subsidiés dans l'ESI sont donc considérés comme étant à l'emploi), il nous faut rester prudent vis-à-vis du résultat obtenu.

Enfin, d'après une régression économétrique⁵², c'est pour les travailleurs les plus jeunes, les hommes, les Belges et les non-Européens ainsi que pour les anciens chômeurs (avec allocations de chômage) que le passage en ESI augmente le plus la chance d'être à l'emploi en moyenne 2 ans après l'entrée (annexe 2.10) et qu'il est donc le plus valorisé.

2.3 Au-delà de l'insertion sur le marché du travail

Relevons d'abord, que parmi les travailleurs ayant quitté l'ESI au moment de l'enquête, 15 perçoivent des indemnités de chômage, c'est à dire 68% des personnes sans emploi alors que seulement 43 % des personnes sans emploi au moment de leur entrée en ESI avaient droit aux allocations de chômage. Si on ajoute les personnes qui ont un emploi pour lesquels on peut supposer que les revenus se sont améliorés, il est clair que la situation financière s'est considérablement améliorée⁵³.

⁵⁰ L'effet net qu'ils utilisent est la part des individus qui ont retrouvé un emploi non-subsidié (après avoir bénéficié des programmes d'emploi subsidié en question) alors qu'ils seraient restés au chômage s'ils n'avaient pas eu accès à ces politiques. Cette mesure est donc différente de la nôtre (dans notre cas, un travailleur toujours en ESI est considéré comme étant à l'emploi – ou sorti du chômage – grâce à cette entreprise ; dans leur cas, ils ne traitent les travailleurs qu'à la sortie).

⁵¹ Les auteurs se veulent toutefois prudents sur l'interprétation à donner à ces résultats.

⁵² La variable dépendante étant pour chaque individu « matché » la différence entre la valeur 1 s'il est à l'emploi ou la valeur 0 s'il ne l'est pas et la probabilité qu'il aurait eu d'être à l'emploi s'il n'était pas passé par une ESI (le pourcentage de ses « individus-pairs » qui étaient à l'emploi au moment de l'enquête). Les 6 variables indépendantes sont celles ayant servi à la définition du groupe contrôle.

⁵³ Concernant les travailleurs toujours actifs dans l'ESI (les seuls pour lesquels nous avons l'information), le revenu mensuel brut est passé de 586 Euros en moyenne avant l'entrée à 1357 Euros au début de l'année 2003.

Bien que le décret de la Région Wallonne du 16 juillet 1998 relatif aux conditions auxquelles les entreprises d'insertion sont agréées et subventionnées insiste principalement sur l'objectif de réinsertion professionnelle, les entrepreneurs sociaux mettent en évidence le fait qu'ils valorisent également d'autres objectifs comme le renforcement du capital humain et du capital social des travailleurs. Par capital humain, nous entendons les compétences des travailleurs par rapport au marché du travail tandis que le capital social renvoie au degré d'insertion des personnes dans des réseaux sociaux.

L'accroissement des compétences des travailleurs constitue un enjeu essentiel pour les ESI. Cet objectif est relativement bien atteint d'après les données dont nous disposons, ces compétences s'étant accrues de manière très significative lors du séjour en entreprise d'insertion⁵⁴, principalement en ce qui concerne les compétences professionnelles.

Il est intéressant de constater que les personnes du « profil subjectif le plus précaire » vivent un accroissement plus important de leurs compétences⁵⁵. Cette constatation n'est toutefois pas surprenante étant donné qu'il s'agit des travailleurs ayant les plus faibles capacités à l'entrée, et donc le plus à apprendre. Par contre, l'impact positif de la présence dans l'entreprise au moment de l'enquête mérite des commentaires (il est difficile de croire que seuls les travailleurs les moins performants quittent l'entreprise, étant donné qu'une part non négligeable (25%) de ces travailleurs sont partis avec la perspective d'un nouvel emploi), mais elle peut trouver plusieurs explications. D'une part, la relation entre le travailleur et l'entreprise peut s'être mal terminée, ce qui induit, probablement, un biais négatif au moment de l'évaluation ex-post du travailleur par le responsable. D'autre part, il est probable que, le travailleur n'étant plus présent dans l'entreprise, le responsable ait tendance à sous-estimer ses compétences.

⁵⁴ Pour mesurer cet accroissement, nous avons construit deux indices à partir de la moyenne des scores (sur une échelle de 1 à 7) obtenus aux questions concernant le niveau de compétences (voir la note 19 de la section 2.1.), à l'entrée et à la sortie (ou au moment de l'enquête si le travailleur était toujours présent dans l'ESI). La différence entre ces deux indices représente l'accroissement des compétences. En moyenne, ceux-ci valent 3.09 à l'entrée et 4.31 à la sortie. Le capital humain croît d'une valeur de 3.09 à l'entrée à une valeur de 4.31 à la sortie (sur une échelle de 1 à 7).

⁵⁵ Selon une régression économétrique (annexe 2.11), les variables suivantes exercent une influence positive et significative sur l'accroissement des compétences:

- La durée séparant l'entrée dans l'entreprise de la sortie (ou du moment de l'enquête), c'est-à-dire la durée sur laquelle porte l'évaluation.
- Etre un homme.
- Faire partie du « profil subjectif le plus précaire ».
- Etre un « bénéficiaire du revenu d'intégration envoyée par le CPAS ».
- Etre encore présent dans l'entreprise au moment de l'enquête.

La plupart des entrepreneurs sociaux insistent également sur l'importance qu'ils accordent à l'augmentation du capital social. La présence de problèmes sociaux, en tête des « désavantages » à l'entrée, confirme ce besoin parmi les travailleurs en insertion. Bien que ce capital ne semble pas s'accroître aussi fort que le capital humain⁵⁶, on remarque toutefois que la tendance est plutôt à une augmentation⁵⁷.

Nous pouvons mettre en évidence l'existence de liens importants entre les variables influençant le capital humain et celle ayant un impact sur le capital social. Notons d'abord que les hommes bénéficient visiblement plus de leur séjour en entreprise sociale du point de vue du capital humain et social. La situation de la personne au moment de l'enquête a également une influence: le fait de n'être plus dans l'entreprise affecte négativement tant le capital humain que social. L'absence d'emploi renforce la faiblesse du capital social.

Les travailleurs affichent un degré de satisfaction élevé par rapport à leur séjour en entreprise sociale⁵⁸. Soulignons que les travailleurs mettent en avant d'abord l'importance des contacts sociaux dans l'entreprise sociale avant même le fait d'avoir un emploi, une formation ou un salaire⁵⁹. Rappelons que le « désavantage » des travailleurs à l'entrée le plus cité par les responsables d'entreprise concernait leurs problèmes sociaux. Alors que 2/3 des travailleurs sont à l'emploi au moment de l'enquête, seulement une minorité cite le fait d'être au travail ou d'avoir une

⁵⁶ L'évolution moyenne du capital social est de 3.47, sachant qu'une valeur de 1 indique une forte diminution, 2 une diminution, 3 une stagnation, 4 une augmentation et 5 une forte augmentation. D'autre part, pour des raisons méthodologiques, l'accroissement du capital humain (évalué par le responsable d'entreprise) et du capital social (évalué par le travailleur lui-même) ne couvrent pas précisément la même période: en effet, dans le cas où le travailleur avait quitté l'ESI au moment de l'enquête, le responsable n'a pu évaluer l'évolution du capital humain que jusqu'au départ du travailleur tandis qu'il était plus fiable de demander aux travailleurs d'évaluer leur évolution jusqu'au moment de l'enquête.

⁵⁷ Une régression économique (annexe 2.12) indique que les variables suivantes ont un impact significatif et négatif sur cet accroissement:

- Etre une femme.
- Faire partie du « profil subjectif intermédiaire ».
- Etre un « stagiaire arrivé via d'autres associations du troisième secteur »
- Etre sans emploi au moment de l'enquête.
- Ne plus être dans l'entreprise au moment de l'enquête.

⁵⁸ Satisfaction moyenne de 5.99 sur une échelle de 1 à 7 .

⁵⁹ Nous avons pu interroger 85 travailleurs qui ont insisté sur différents apports de leur séjour en ESI:

- de nouvelles rencontres (29 travailleurs) ;
- une formation (13 travailleurs) ;
- un bien-être accru (12 travailleurs) ;
- une situation financière plus confortable (10 travailleurs) ;
- une expérience professionnelle (8 travailleurs) ;
- une plus grande confiance en eux (7 travailleurs) ;
- un emploi (7 travailleurs) ;
- une occupation (6 travailleurs) ;
- un travail qu'ils aiment (6 travailleurs) ;
- une fierté (5 travailleurs).

situation financière plus confortable. Est-ce l'incertitude par rapport à l'avenir ou la faiblesse relative du salaire, bien qu'il soit largement supérieur aux allocations sociales dont dépendait la majorité des travailleurs lors de leur entrée, qui expliquent cette situation ? Ou peut-être la satisfaction liée à l'insertion sociale relègue au second plan ces différents aspects ?

Ce sont les travailleurs toujours présents dans l'ESI qui insistent sur l'importance des liens sociaux, la formation et la confiance en eux. Les travailleurs sans emploi au moment de l'enquête insistent plus quant à eux sur l'expérience professionnelle, peut-être parce qu'ils ressentent un manque. Il n'est pas surprenant de constater que ce sont les travailleurs actuellement sans emploi qui jugent leur passage en ESI de manière négative. Ils déclarent le plus souvent avoir rencontré des problèmes souvent liés à la santé mentale (harcèlement, fatigue mentale), des problèmes relationnels ou une perte de revenus de leur ménage par rapport à leur situation antérieure. En effet, il n'est pas rare que la hausse du revenu faisant suite au passage du statut d'allocataire social à celui de salarié ne soit pas suffisante pour faire face aux coûts de déplacement, de crèche, de tenue vestimentaire, ... (problème communément appelé « trappe du chômage » ou « piège à l'emploi »). De plus, il est possible que ce nouveau statut entraîne une perte de revenus chez le conjoint du travailleur (qui change par exemple de statut aux yeux des bureaux du chômage).

Les données font donc apparaître que le capital humain ainsi que le capital social, mais dans une moindre mesure, s'accroissent de manière significative durant le séjour en ESI. Une très forte corrélation positive apparaît entre la réalisation des trois objectifs majeurs des travailleurs en ESI: le fait d'être à l'emploi (au sein de l'ESI ou en dehors) ainsi que les niveaux de capital humain et social (annexe 2.13). Nous avons également constaté, via une régression (annexe 2.14), que le fait d'être à l'emploi au moment de l'enquête, ainsi que l'accroissement du capital social, exercent un impact positif sur la satisfaction des travailleurs par rapport à leur séjour dans l'entreprise sociale d'insertion⁶⁰.

⁶⁰ Par contre, l'augmentation du capital humain semble influencer négativement la satisfaction. Il peut paraître surprenant que, bien que fortement liés entre eux, le capital social exerce un impact positif et le capital humain un impact négatif. Cependant, le capital humain est évalué par un responsable d'entreprise alors que le capital social, ainsi que la satisfaction, sont exprimés par le travailleur lui-même.

3. Entreprises sociales et parties prenantes: l'enjeu de leur mode de gouvernance⁶¹

Rappelons qu'une des caractéristiques de l'idéal-type de l'entreprise sociale est d'être à « parties prenantes multiples ». Comment prend-elle forme au sein de notre échantillon ? L'analyse de la composition des CA de l'échantillon révèle que plus de 90 % des entreprises sont composées de plusieurs types de parties prenantes: membres d'autres organisations d'économie sociale⁶², secteur public, secteur privé lucratif, équipe permanente de l'ESI (directeur, comptable, personnel d'encadrement, etc.), travailleurs en insertion, bénévoles. Certaines personnes participent aux CA à titre personnel, en tant que sympathisants du projet ou clients privés de l'entreprise. Enfin, des représentants d'organismes financeurs (par exemple, la Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande - SOWECSOM) sont parfois présents. Le tableau suivant présente la composition des CA dans les entreprises de notre échantillon.

Tableau 2.14: Les membres des Conseils d'Administration

⁶¹ Les auteurs tiennent ici à remercier O. Grégoire qui, dans le cadre de la recherche PERSE, a mené une première analyse des parties prenantes des ESI.

⁶² Depuis quelques années, la reconnaissance de l'existence d'un troisième secteur, se différenciant tant du secteur public que du secteur privé lucratif, s'affirme au niveau international. Ce tiers-secteur, dénommé généralement en Belgique « économie sociale », regroupe les organisations privées non lucratives ayant, habituellement, un statut juridique d'ASBL, de fondation, de mutualité, de coopérative ou de société à finalité sociale. Ces organisations d'économie sociale peuvent être approchées par trois caractéristiques principales: la finalité de service aux membres ou à la collectivité, le processus de décision démocratique et l'autonomie de gestion. Les entreprises sociales renvoient aux initiatives de ce troisième secteur caractérisées par une dimension claire d'intérêt général, une activité continue de production de biens et/ou services et une réelle prise de risque économique.

Type de parties prenantes dans les CA des ESI	Nombre de CA dans lesquels sont représentés les différents types de parties prenantes	Proportion des différentes parties prenantes pour l'ensemble des CA des ESI
Membres d'organisation d'économie sociale	57%	14%
Travailleurs de l'équipe permanente de l'ESI	50%	18%
Membres d'entreprises privées à but lucratif	36%	17%
Particuliers	40%	20 %
Travailleurs en insertion	21%	11%
Bénévoles	21%	9%
Membres du secteur public	21%	8%
Membres d'organismes de crédit (ex.: SOWECSOM)	14%	3%
Clients privés	7%	1%
TOTAL	≠ 100%	100%

Source: Grégoire 2004. La troisième colonne est une moyenne réalisée à partir des proportions à l'intérieur des CA de chaque ESI.

Les deux catégories de parties prenantes présentes dans le plus grand nombre de CA sont d'une part les organisations d'économie sociale – le plus souvent des représentants de la structure porteuse de l'ESI (entreprise de formation par le travail, entreprise de travail adapté, association de lutte contre la pauvreté, etc.) – et d'autre part l'équipe permanente de travail. Remarquons que les travailleurs en insertion sont nettement moins représentés bien que la législation sur les sociétés à finalité sociale (SFS) prévoit que chaque membre du personnel puisse acquérir, au plus tard un an après son engagement par la société, la qualité d'associé. Cette possibilité est, dans les faits, peu exercée par les travailleurs en insertion. Une telle constatation interpelle dans la mesure où l'insertion des personnes fragilisées est au cœur de la mission des ESI et que la participation des travailleurs est un des principes fondateurs de l'éthique coopérative, comme le reflète la législation des SFS. Il s'agit d'abord d'analyser plus en profondeur si, au-delà de cette faible participation au sein du conseil d'administration, d'autres canaux de participation se développent au sein des ESI. Ils existent dans certaines entreprises mais sont quasi-absents dans d'autres. En effet, les observations plus qualitatives révèlent que la question de la participation des travailleurs en insertion est loin de faire l'unanimité parmi les entreprises sociales. Même si pour toutes les entreprises, la finalité première est bien la création d'emplois pour un public précarisé, pour les uns l'entreprise sociale d'insertion doit se rapprocher le plus possible de l'entreprise classique, pour les autres la participation des travailleurs est au cœur de leurs préoccupations. Les membres d'entreprises privées et les particuliers sont présents dans plus d'un tiers des entreprises. De plus lorsqu'ils sont présents, leurs parts dans le CA sont importantes. Les autorités publiques sont relativement peu présentes et elles sont le plus souvent issues des autorités locales. Elles ne sont

donc pas là pour vérifier l'usage des fonds (qui émanent des autorités régionales ou fédérales) mais sont intéressées par la lutte contre l'exclusion sociale au niveau local.

Plusieurs catégories sont donc représentées dans le conseil d'administration. Cette pluralité permet de construire cette finalité « d'insertion par l'économie » à travers des personnes issues d'horizons différents et donc de mettre en relation des logiques habituellement séparées. Comme le note Grégoire (2004), « les membres du personnel des ESI et d'organisations d'économie sociale s'investissent en général dans les CA afin de défendre les objectifs d'insertion et les productions à finalité sociale des ESI. Les particuliers qui siègent dans les CA ont également comme but de promouvoir les activités sociales des ESI. Les représentants d'entreprises privées sont quant à eux particulièrement attentifs à la dimension commerciale de l'entreprise. Ceux qui représentent des institutions publiques ont comme mandat de défendre les activités d'insertion et de production à destination de personnes dépendantes d'organismes publics. Lorsqu'ils siègent au CA, les travailleurs défendent des objectifs d'emploi et de qualité de l'insertion. ».

Il est intéressant de noter que différents groupes d'ESI apparaissent du point de vue de la composition du CA. Suivant l'analyse statistique, on peut partager l'échantillon en 4 groupes. Cependant, deux d'entre eux apparaissent plus importants et se dégagent quant aux liens significatifs avec le type d'objectif poursuivi. La caractéristique principale du premier groupe est la présence de représentants du secteur privé à but de lucre aux côtés d'autres types de parties prenantes dans le CA. Ces entreprises sociales donnent un poids plus important à l'objectif de production de biens et services. Le second groupe comprend les entreprises où des membres du personnel et, dans la plupart des cas, également des travailleurs en insertion, siègent dans le conseil d'administration. Ces entreprises ont, quant à elles, le plus souvent l'insertion socioprofessionnelle comme principal objectif. Il existe donc, clairement, un lien entre la finalité de l'organisation et la composition du CA. Les entreprises du premier groupe sont, toutes, nées après le décret qui institutionnalise les ESI dans le paysage public des dispositifs d'insertion socioprofessionnelle. Les « nouvelles » ESI donnent donc plus de poids à la dimension productive. Ceci reflète sans doute le fait que le législateur ait inscrit les EI dans le champ de l'économie sociale « marchande », les appelant à accéder à divers marchés, privés et publics. L'institutionnalisation actuelle tend donc à accentuer la dimension marchande et entrepreneuriale des ESI.

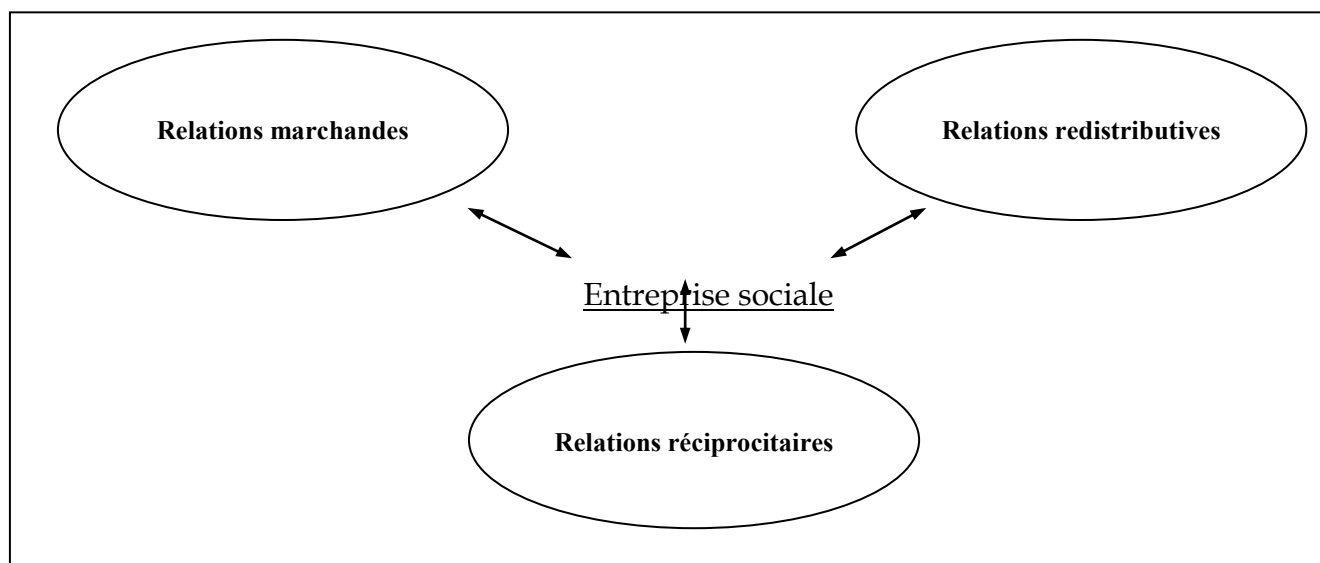
4. L'hybridation des ressources par les ESI: reconnaître leur caractère atypique

Une autre caractéristique de l'idéal-type de l'entreprise sociale est sa capacité à hybrider différents types de ressources. Analysons dès lors la manière dont les ESI mobilisent les ressources pour poursuivre leur finalité de service à la collectivité, à travers les possibles tensions liées à l'institutionnalisation.

Nous avons reconstitué, pour les quinze ESI en Région wallonne, les différentes ressources mobilisées en 2001. Nous avons recensé l'ensemble des ressources des entreprises sociales d'insertion selon leur « origine » - celles-ci peuvent provenir de quatre acteurs économiques différents: les particuliers, le secteur public, le secteur privé lucratif et l'économie sociale - et leur « type ». L'organisation bénéficie de « ressources monétaires » (qui apparaissent dans le bilan comptable) et de « ressources non-monétaires » (que nous avons valorisées au prix du marché, c'est-à-dire au montant qu'aurait dû déboursier l'organisation si elle avait acquis cette ressource sur le marché), la somme des ressources monétaires et des ressources non-monétaires constituant ses « ressources totales ». Par la récolte systématique des ressources, nous avons rendu visible l'ensemble des ressources des organisations et leur articulation spécifique. Les ventes de biens et services et les revenus d'avoirs constituent les « ressources marchandes » des organisations. Les subsides directs et les subsides indirects constituent leurs « ressources redistributives ». Les dons et cotisations, ainsi que les aides non-monétaires et le travail volontaire, constituent leurs « ressources réciprocitaires ».

L'analyse de notre échantillon montre que *de facto* ces ESI hybrident dans tous les cas, à une exception près, différents types de ressources, chacune d'elle ayant une logique économique propre. La figure 2.1 ci-dessous reprend la moyenne des résultats en pourcentage des ressources totales pour chaque entreprise de l'échantillon. Chacune de ces relations économiques externes est jugée essentielle par les acteurs pour poursuivre leur finalité de service à la collectivité par une activité continue de production de biens et services. En effet, si les ressources marchandes permettent l'insertion par le biais d'une activité productive, elles ne permettent pas de compenser le coût du travail supplémentaire dû au déficit de productivité des travailleurs précarisés. Les relations marchandes semblent ne pas suffire pour produire des bénéfices collectifs, elles semblent ne pas « internaliser » un tel objectif. Les ressources redistributives permettent alors de soutenir l'objectif d'insertion, mais elles sont dépendantes des réglementations en place et des processus institutionnels. Les ressources réciprocitaires sont alors mobilisées pour faire face aux limites de ces réglementations, introduisant des possibilités d'innovation.

Figure 2.1: Hybridation des ressources par les entreprises sociales d'insertion



Source: Lemaître et Nyssens, 2004

Les relations marchandes sont à l'origine d'une part importante des ressources des ESI (en moyenne 60 % de leurs ressources totales). Elles sont motivées tantôt uniquement par le rapport qualité-prix du produit, tantôt également par des considérations sociales. Elles s'entretiennent avec l'ensemble des acteurs économiques que sont les particuliers, le secteur privé lucratif, le secteur public et le secteur de l'économie sociale. Les relations réciprocatrices représentent en moyenne 12 % des ressources totales des entreprises. Elles sont non-monétaires et souvent limitées aux mises à disposition de la part d'une structure d'économie sociale liée (entreprise de formation par le travail, entreprise de travail adapté, association sans but lucratif) et au travail volontaire du porteur de projet et des membres des structures de décision de l'entreprise. Les relations redistributives que les ESI entretiennent avec les pouvoirs publics (en moyenne 28 % des ressources totales des entreprises) relèvent principalement des politiques d'emploi aux niveaux régional et fédéral.

4.1 Les différents types d'hybridation des ressources par les ESI

Nous avons jusqu'à présent analysé les résultats selon les moyennes. Toutefois, le mode de mixité des différents types de ressources diffère selon l'ESI. Ainsi, une typologie de l'articulation spécifique des ressources peut être dégagée, composée de quatre groupes d'organisations. Le tableau 2.15 présente les différents groupes d'entreprises sociales, selon la part des différents types de ressources dans les ressources totales de l'entreprise.

Les différents types d'articulation des ressources peuvent se comprendre par les différents types de production de biens et services des organisations. En effet, nous pouvons distinguer dans notre échantillon différents types d'organisations. Certaines sont qualifiées d'« organisations à finalité sociale simple » lorsqu'elles poursuivent un objectif social d'insertion des travailleurs et d'autres d'« organisations à finalité sociale multiple » lorsque qu'elles combinent un objectif social d'insertion avec un objectif social de production. En effet, si la plupart des ESI considèrent leur objectif de production de biens et services comme important, puisqu'il fait partie de leur identité d'entreprise sociale d'insertion par le biais d'une activité productive, certaines de ces entreprises poursuivent un objectif de production jugé important pour la société car porteur de bénéfices collectifs et d'enjeux d'équité (par exemple, la production de services sociaux).

Tableau 2.15: Les différents types de ressources des ESI (en pourcentage des ressources totales)

	Les organisations quasi-marchandes								Les organisations marchandes	Les organisations hybrides			Les organisations à dominante non-marchande		
	SCRL-SFS	SCRL-SFS	SPRL-SFS	SC-SFS	SCRL-SFS	SCRL-SFS	ASBL	SCRL-SFS	SCRL	SCRL-SFS	SCRL-SFS	SC-SFS	ASBL	ASBL	ASBL
Statut juridique															
Agrément RW Ent. d'insertion	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X			
Relations marchandes	76%	66%	78%	81%	74%	69%	74%	88%	99%	43%	59%	50%	14%	5%	21%
Relations redistributives	22%	29%	15%	14%	16%	13%	24%	7%	1%	42%	33%	42%	57%	51%	54%
Relations réciprocitaires	2%	5%	7%	4%	11%	18%	2%	5%	0%	15%	9%	9%	30%	43%	25%

Source: Lemaître et Nyssens, 2004

Les acronymes ont la signification suivante: SCRL-SFS pour Société Coopérative à Responsabilité Limitée à Finalité Sociale ; SPRL-SFS pour Société Privée à Responsabilité Limitée à Finalité Sociale ; SC-SFS pour Société Coopérative à Finalité Sociale ; SCRL pour Société Coopérative à Responsabilité Limitée et ASBL pour Association Sans But Lucratif.

Stat.: une analyse de clustering a confirmé ces quatre classes d'organisations.

Le premier groupe d'ESI, que nous avons nommées les « organisations quasi-marchandes », se distingue par une part importante de ressources marchandes, provenant de la vente de biens et services, avec toutefois des relations redistributives, permettant principalement l'insertion de personnes fragilisées sur le marché du travail, mais peu, à une exception près, de relations réciproques. Ce groupe est principalement composé d'ESI institutionnalisées au sein du cadre légal d'« Entreprise d'insertion ».

Elles sont actives dans des domaines de production aussi divers que la construction et la rénovation de bâtiments, les travaux forestiers, l'entretien de parcs et jardins, le nettoyage de bureaux, voire également le recyclage et la récupération de déchets. Ce sont toutefois des entreprises qualifiées d'« organisations à finalité sociale simple », au sens où leur objet social est l'insertion, par le biais d'une activité productive, de personnes exclues du marché du travail traditionnel. Les organisations de ce groupe engagent de nombreux anciens stagiaires, ce qui peut s'expliquer par les liens que la plupart de celles-ci entretiennent avec des entreprises de formation par le travail. Leurs travailleurs sont très faiblement diplômés (diplôme exceptionnellement plus élevé que le secondaire inférieur, conformément à l'agrément « Entreprise d'insertion » reçu par la majorité de ces organisations). Ce groupe d'organisations se tourne vers le public le plus défavorisé de notre échantillon. Ces travailleurs des organisations quasi-marchandes vivent un accroissement plus faible de leur capital humain.⁶³

Parmi ces « organisations quasi-marchandes », certaines entreprises pourraient être qualifiées d'« organisations à finalité sociale multiple » au sens où elles sont actives, par une activité de recyclage ou de récupération de déchets, dans la protection de l'environnement. Un tel objectif de production pourrait également être considéré comme porteur de bénéfices pour la collectivité. La dimension collective de ce type de production est ici soutenue par des ressources quasi-marchandes (c'est pourquoi on retrouve ces entreprises dans le groupe des « organisations quasi-marchandes »). En effet, cette dimension collective est internalisée, en partie du moins, par des relations quasi-marchandes, suite à des interventions des pouvoirs publics sur le marché dans le cadre de l'obligation de reprise de certains déchets et de politiques de gestion des déchets. Ainsi, lors de l'achat de certains produits, les consommateurs payent une prime à l'entreprise, prime qui sert à financer les services de récupération et de recyclage du déchet. Par exemple, en ce qui concerne les déchets électriques et électroniques, le service de recyclage est pris en charge entre autres par ces ESI, par l'intermédiaire d'une

⁶³ Il est surprenant de constater que ces travailleurs, malgré leur profil précaire à l'entrée, voient aussi leurs capacités professionnelles s'accroître faiblement (voir la section 2.3.). L'explication vient du fait que ce sont surtout les travailleurs les plus précarisés travaillant dans les autres types d'entreprises qui augmentent très fort leur capital humain.

structure non-lucrative, l'ASBL Recupel, créée afin d'organiser les activités liées à l'obligation de reprise. Enfin, le cadre légal d'« Entreprise d'insertion », adopté par beaucoup d'entreprises du groupe des « organisations quasi-marchandes », reconnaît une finalité sociale simple à ce type d'entreprises, celle de l'insertion. En Région flamande, les entreprises d'insertion agréées (« Invoegbedrijven ») actives dans la récupération de déchets peuvent être également agréées en tant que centres de recyclage (« Kringloopcentra »). Leur double production à caractère collectif est alors reconnue: l'insertion d'un public fragilisé sur le marché du travail et la protection de l'environnement.

L'échantillon est également composé d'une ESI qualifiée d'« organisation marchande » parce qu'elle ne développe pratiquement que des relations marchandes, avec une part presque négligeable de ses ressources totales provenant de relations redistributives (exonération de charges sociales et réduction d'impôts, pas de subsides directs) et pas de relations réciprocitaires. Cela s'explique, d'une part, par une forte revendication d'autonomie, tant vis-à-vis des pouvoirs publics que des particuliers ou d'autres organisations. De même, cette société commerciale n'a pas cherché à obtenir l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». D'autre part, il semblerait que cette entreprise, si elle poursuit bien un objectif d'insertion par le biais d'une activité productive, s'adresse à un public relativement moins précarisé que dans le premier groupe d'« organisations quasi-marchandes ». Ses travailleurs vivent un accroissement plus important de leur capital humain et de leur capital social, et ont plus de chance de retrouver un emploi lorsqu'ils quittent l'entreprise sociale.

Un troisième groupe, celui des « organisations hybrides », présente un relatif équilibre entre la part de ressources marchandes et la part de ressources redistributives dans leurs ressources totales. La part de ressources réciprocitaires reste, comme dans le premier groupe, relativement faible. On peut comprendre la part plus importante des relations redistributives de ce groupe si on analyse le type de production particulier de ces ESI. De fait, si ces organisations sont « à finalité sociale simple » (l'insertion), elles sont toutefois présentes sur des marchés peu rentables, ne pouvant récupérer par le prix de vente (autrement dit par la relation marchande), l'ensemble du coût de production du service offert. C'est le cas par exemple d'une ESI active dans un service de proximité, à savoir l'offre du service de mobilité à des personnes à mobilité réduite (personnes âgées, handicapées, etc.). Les organisations hybrides engagent de nombreux travailleurs en « Article 60 » (il s'agit majoritairement de bénéficiaires du revenu d'intégration qualifiés et expérimentés), ce qui explique l'importance des ressources redistributives de ces organisations. Elles ont besoin de ce type de ressources étant donné que leur secteur d'activité est peu rentable. Toutefois, elles ont peu de ressources réciprocitaires car leur production n'est pas perçue comme constituant un enjeu social par la société civile, contrairement à celle du groupe suivant

d'organisations. Les travailleurs des organisations hybrides semblent bien intégrés socialement, ce qui n'est pas surprenant étant donné que les qualités relationnelles sont régulièrement très importantes dans ces entreprises.

Un dernier groupe, les « organisations à dominante non-marchande », se caractérise par une part importante de ressources redistributives et réciprocatrices dans leurs ressources totales, les relations marchandes étant moins importantes. Ces ESI s'avèrent être des « organisations à finalité sociale multiple », elles combinent à la fois un objectif d'insertion par le travail de personnes précarisées et un objectif de production de services sociaux pour des personnes défavorisées (vente à faible prix d'électroménagers récupérés pour des personnes dépendantes du CPAS, alphabétisation, librairie pour un public défavorisé, etc.). Étant donné leur objectif de production particulier, ces organisations ne peuvent générer d'importantes ressources marchandes ; cela irait à l'encontre de leur objectif social d'offre de services à des personnes à très faible revenu. La production, porteuse d'un enjeu d'équité, est alors en partie financée par des ressources redistributives et des ressources réciprocatrices. La part plus importante des ressources réciprocatrices de ce quatrième groupe se comprend par la finalité multiple de ces entreprises, permettant la mobilisation de bénévoles et d'aides d'autres organisations d'économie sociale. La poursuite concomitante de ces deux objectifs d'insertion et de production est valorisée par certaines entreprises: que des personnes exclues du marché du travail s'insèrent par la production d'un service pour d'autres personnes précarisées a l'avantage de créer une chaîne de solidarités horizontales, d'entraide mutuelle entre personnes partageant des difficultés semblables. Mais il peut arriver également que ces deux objectifs d'insertion et de production soient en tension. Ainsi, une certaine sélection du public en insertion peut parfois être réalisée afin de garantir la qualité du service rendu. Le profil des travailleurs en insertion de cette quatrième classe d'organisations tend à être moins précaire que dans le cas des « organisations quasi-marchandes ». Ces ESI emploient des travailleurs parmi les moins défavorisés de l'échantillon.

4.2 Les effets des diverses formes de l'institutionnalisation sur l'hybridation des ressources des ESI et sur leurs finalités

L'institutionnalisation des ESI au sein du cadre légal d'« Entreprise d'insertion », obligeant celles-ci à adopter la forme de sociétés commerciales, influence leurs ressources. Les « Entreprises d'insertion », dont l'objectif reconnu est l'insertion, bénéficient de subsides directs. Une partie de ces subsides directs sont liés à l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». Cependant, l'analyse montre que les subsides directs ne représentent en moyenne qu'un tiers du total des subsides de ces entreprises, soit 7% des ressources totales de ces entreprises. En effet, la majorité des subventions est liée à des politiques d'activation, accessibles à l'ensemble des entreprises sous condition d'embauche d'une personne

désavantagée sur le marché du travail. Ces « Entreprises d'insertion » agréées se retrouvent au sein du premier groupe, « les entreprises quasi-marchandes à finalité sociale simple (l'insertion) » et du troisième « les entreprises hybrides à finalité sociale simple (l'insertion) mais fournissant des services peu rentables ». La part des ressources marchandes est importante au sein du premier groupe. En effet, en Région wallonne, la plupart des débats politiques à l'égard des expériences d'insertion se fonde sur la scission entre l'économie sociale dite « marchande » et l'économie sociale dite « non-marchande », reflétant une certaine dichotomie entre l'Etat et le marché. Les « Entreprises d'insertion » doivent s'inscrire dans l'économie sociale dite « marchande ». Elles accèdent ainsi à divers marchés privés ou publics mais leurs soutiens financiers publics spécifiques ne peuvent se justifier que pendant une période initiale ou en fonction de l'embauche de nouveaux travailleurs particulièrement défavorisés. A terme, la vocation de ces entreprises est d'opérer sur des marchés classiques et d'y trouver l'essentiel des ressources qui leur sont nécessaires. Pour les entreprises du troisième groupe, présentes sur des marchés peu rentables, elles ont dû trouver un artifice en mobilisant des moyens budgétaires supplémentaires (via les « Articles 60 ») pour combler le manque de rentabilité inhérent à ce type de marchés.

Les ESI du dernier groupe – les « entreprises à dominante non-marchande à finalité sociale multiple » (l'insertion et la production de services sociaux) – n'ont pas adopté l'agrément d'« Entreprise d'insertion ». En effet, ces organisations – associations sans but lucratif – gardent, au contraire, un double ancrage au sein des politiques sociales et d'emploi. Non agréées en tant qu'« Entreprise d'insertion », elles ne disposent pas des subsides spécifiques à cet agrément, mais elles peuvent bénéficier de subsides provenant d'autres politiques publiques, surtout de postes provenant des programmes de résorption du chômage qui sont octroyés de manière plus durable pour financer l'emploi dans des projets estimés apporter une plus-value sociale. Ces programmes de résorption du chômage sont, en effet, à mi-chemin entre les politiques sociales traditionnelles et les politiques d'emploi puisqu'il s'agit pour l'État de financer des créations d'emplois pour des chômeurs dans des domaines « d'intérêt collectif » qui sont laissés en friche par le marché et par les interventions publiques traditionnelles.

5. Conclusion

L'entreprise sociale d'insertion est dotée d'une finalité de service à la collectivité, combinée à une réelle prise de risque économique. Pour poursuivre leur mission d'insertion à travers une activité clairement marchande, ces organisations tendent à adopter une structure qui varie suivant le public-cible accueilli, les parties prenantes présentes au sein des instances de décision et les ressources mobilisées.

Du point de vue du public accueilli, il ressort une grande diversité des profils des travailleurs allant de profils très précaires à des profils proches du marché de l'emploi non protégé. Cette précarité renvoie non seulement à un manque de qualification mais aussi à des problèmes de type sociaux et de santé mentale. Ceci contraste avec l'image du décret wallon sur l'EI où le travailleur est censé être rapidement employable sur le marché du travail non protégé.

Cinq grandes catégories se dégagent en fonction de leur profil à l'entrée: « les chômeurs de longue durée dotés d'une longue expérience professionnelle », « les bénéficiaires du revenu d'intégration qualifiés et expérimentés », « les jeunes stagiaires ou étudiants difficilement employables », « les étrangers diplômés et sans expérience professionnelle » et « les hommes à l'emploi ». Chacune de ces catégories a ses propres caractéristiques

67 travailleurs sur les 103 que comporte notre échantillon étaient toujours dans l'ESI deux ans en moyenne après leur entrée. On ne peut pas dire grand chose en ce qui concerne l'avenir professionnel de ces travailleurs dans la mesure où ils sont encore dans la période de subsidiation, du moins pour ceux qui sont actifs dans une EI agréée. Ces travailleurs soulignent avant tout l'apport des contacts sociaux créés dans l'entreprise sociale, avant même le fait d'avoir un emploi ou un salaire... 30% des travailleurs qui avaient quitté l'entreprise sociale avaient retrouvé un emploi au moment de l'enquête. Il semblerait, comme il apparaissait dans l'étude des EFT, que les variables reflétant le degré de motivation des travailleurs influencent, pour ceux qui ont quitté l'entreprise sociale, l'insertion sur le marché de l'emploi. De surcroît, les personnes ayant été inactives durant une longue période avant leur entrée en entreprise sociale s'insèrent moins facilement sur le marché du travail. Ce sont, sans surprise, les personnes sans emploi qui sont les plus insatisfaites de leur passage en ESI. L'effet de perte sèche indique que seulement 32% des travailleurs de notre échantillon aurait été à l'emploi en l'absence de l'ESI ce qui est un résultat fort appréciable par rapport à d'autres politiques actives d'emploi. Ainsi, près d'un travailleur sur deux était à l'emploi au début 2003 alors qu'il ne l'aurait pas été sans l'ESI.

Néanmoins, la remise à l'emploi n'est pas l'unique objectif que s'assignent les ESI. Celles-ci poursuivent également des objectifs d'amélioration du capital humain et du capital social. D'après nos données, le capital humain et le capital social, mais dans une moindre mesure, s'accroissent de manière significative et ce de manière plus importante pour les hommes que pour les femmes. L'accroissement en capital humain est plus important pour les personnes qui avaient de faibles compétences au départ et cet accroissement influence favorablement l'insertion sur le marché de l'emploi à l'issue de l'entreprise sociale. Nous avons pu mettre en avant une très forte corrélation positive entre la réalisation des trois principaux objectifs identifiés: le travailleur à l'emploi (que ce soit dans l'ESI ou dans une autre

entreprise) est celui qui a connu une plus forte amélioration tant de son capital humain que social.

Du point de vue des parties prenantes, si tous les conseils d'administration sont effectivement composés d'une diversité de parties prenantes permettant de mieux appréhender la réalité multidimensionnelle de l'insertion, les ESI qui sont nées dans la foulée du décret sont marquées par la présence de représentants du secteur privé à but de lucre aux côtés d'autres types de parties prenantes dans le CA, donnant un poids plus important à l'objectif de production de biens et services.

Du point de vue des ressources, si les ESI mixent différents types de ressources, cette hybridation se révèle être à géométrie variable. L'effet sans doute le plus saillant de l'institutionnalisation est le déni de cette articulation entre différentes ressources marchandes, redistributives et réciprocatrices, en forçant ces entreprises à se positionner dans « l'économie marchande ». Les différents types d'articulation des ressources peuvent se comprendre selon le type de « finalité sociale » des entreprises: les entreprises à finalité sociale simple – l'insertion – et celles à finalité sociale multiple – l'insertion et la production de biens et services porteurs de bénéfices collectifs. Par exemple, un ensemble d'ESI est actif dans le champ du recyclage où il a été pionnier. D'autres développent des services pour une population fragilisée. Ces entreprises sociales poursuivent alors un double objectif: insertion d'un public fragilisé et développement d'un service de nature collective qui entre mal dans le dispositif légal wallon d'« Entreprise d'insertion » développé uniquement en fonction de l'objectif d'insertion professionnelle des bénéficiaires.

Ainsi, l'institutionnalisation des ESI tend à revêtir des organisations plus marchandes, portées par des groupes plus entrepreneuriaux, et dont l'objectif est l'insertion professionnelle de publics fragilisés. Nous pouvons dès lors éclairer les raisons quant au choix d'autonomie des ESI non-institutionnalisées. Ces organisations tendent à adopter une structure d'objectifs sociaux multiples. Mais l'objectif de production à finalité sociale peut alors parfois s'avérer en tension avec l'objectif d'insertion, puisqu'il n'est plus subordonné à ce dernier, et une certaine sélection du public-cible en insertion être réalisée afin de garantir la qualité du service rendu.

CHAPITRE 8

L'IMPACT BUDGETAIRE DIRECT DE L'EMBAUCHE DANS LES ENTREPRISES D'INSERTION (EI)

Olivier Grégoire (Centre d'Economie Sociale, ULg)

1. Cadre d'analyse

Le but de ce chapitre est de calculer l'impact budgétaire direct pour les finances publiques de l'engagement d'un demandeur d'emploi particulièrement difficile à placer (DEPP) au sein des entreprises d'insertion agréées en Région Wallonne (EI) selon le Décret du 16 juillet 1998.

L'impact budgétaire est la différence pour les pouvoirs publics entre les dépenses et les recettes liées à deux situations distinctes: dans la première situation la personne est DEPP; dans la seconde, elle travaille au sein d'une EI. Notre intention est donc de comparer en termes budgétaires une situation dans laquelle une personne est demandeuse d'emploi particulièrement difficile à placer par rapport à celle où elle travaille pour une EI. Cette comparaison tient compte de l'ensemble des variations des recettes parafiscales (cotisations de sécurité sociale personnelles et patronales), des recettes fiscales (impôt sur les personnes physiques, impôt indirect, impôt des sociétés), des recettes de TVA et des dépenses sociales (allocations de chômage, de minimex, ...). Toutefois, grâce à la mesure de l'effet de perte sèche réalisée dans le chapitre précédent, nous savons que 30% des travailleurs auraient de toutes manières retrouvé un emploi sans l'EI, en moyenne 2 ans après la date d'entrée. Par conséquent, nous pourrions dans un deuxième temps tenir compte de ce fait dans la mesure de l'impact budgétaire net.

Seul l'impact budgétaire *direct* est pris en compte, en ce sens que nous négligeons les effets *induits* sur l'économie et le budget public des dépenses additionnelles de consommation et d'investissement liées à l'activité de l'EI, ainsi que les effets *dérivés*, qui concernent les dépenses publiques évitées suite à l'amélioration des conditions de vie du public-cible et de la collectivité en général (santé, éducation, cadre de vie, sécurité,...).

La méthodologie utilisée se base largement sur l'approche développée par B. Jadoul dans son évaluation du coût pour les pouvoirs publics du financement des services de proximité par les politiques actives d'emploi⁶⁴. Le cadre particulier des entreprises d'insertion a néanmoins nécessité des ajustements par rapport à ce schéma de base. Notons encore que les données relatives aux DEPP proviennent, pour une bonne part, d'une enquête réalisée entre mars 2003 et mai 2003 auprès de 10 entreprises d'insertion.

1. Hypothèses

Le calcul de l'impact budgétaire de l'engagement d'un DEPP dans une EI se fonde sur plusieurs hypothèses, dont nous énumérons ci-après les principales.

Premièrement, l'analyse est statique, alors que les subsides sont dégressifs et limités dans le temps (4 années par travailleur). Ce choix est motivé par le fait que le but des entreprises d'insertion est principalement de conserver les travailleurs dans l'entreprise. L'emploi proposé n'est donc pas un "emploi sas". Une étude récente⁶⁵ confirme que pour la majorité des entreprises d'insertion (29 EI sur 42), l'objectif prioritaire est la création d'emplois stables pour les DEPP. Selon ce même rapport, le taux de rotation des DEPP est faible voire nul dans la moitié des EI.

Mais considérer l'analyse comme statique biaise évidemment les résultats puisqu'à partir de la cinquième année suivant l'engagement, les travailleurs sont complètement à charge de l'entreprise. Pour éliminer une partie de ce biais, nous avons additionné tous les subsides octroyés pour les DEPP et divisé ensuite ce montant par le nombre de DEPP travaillant dans l'entreprise (qu'ils soient subventionnés ou non). Nous avons donc obtenu un montant moyen mensuel de subventionnement par travailleur. Ce montant sera évidemment variable dans le futur. Si les EI procèdent à de nombreux nouveaux engagements, la subvention moyenne par travailleur augmentera probablement. Au contraire, si les EI maintiennent le nombre actuel de travailleurs, les subsides diminueront fortement au fil des ans. Signalons qu'un subside est néanmoins stable à travers le temps: celui octroyé pour le poste de l'accompagnateur social.

En second lieu, les dépenses connexes liées à l'inactivité professionnelle ou à l'embauche des demandeurs d'emploi en EI n'interviennent pas dans la détermination du coût budgétaire (frais de fonctionnement des parastataux sociaux ou d'autres organismes tels que l'AWIPH (Agence wallonne pour l'Intégration des Personnes Handicapées), l'ONEM, les CPAS, D'une part, ces dépenses sont difficilement estimables. D'autre part, nous posons l'hypothèse que l'impact budgétaire est à cet égard nul: le traitement du dossier d'une personne DEPP par l'une ou l'autre de ces institutions est ici supposé identique.

⁶⁴ B. Jadoul (2001).

⁶⁵ C. Dussart et al. (2003, p.15).

Troisièmement, afin d'homogénéiser les calculs et les résultats, tous les chiffres utilisés se rapportent à l'année 2001. Il s'agit de l'année la plus récente pour laquelle nous disposons de l'ensemble des données nécessaires aux calculs. Des modifications sont intervenues depuis en ce qui concerne, entre autres, les montants des allocations sociales (chômage, minimex, ...) et les rémunérations moyennes dans les EI, dont nous ne tenons donc pas compte ici.

En quatrième lieu, l'effet de perte sèche retenu signifie que 30% des travailleurs en EI auraient de toutes manières été à l'emploi en moyenne 2 ans après leur entrée. Toutefois, rien n'indique que ces travailleurs auraient retrouvé un emploi non subsidié. Admettre que pour 30% des travailleurs, les subsides constituent une perte pour les pouvoirs publics constitue donc une vision trop pessimiste de la réalité. Cependant, considérer que ces travailleurs n'auraient en aucun cas retrouvé un emploi non subsidié aboutirait à une vision beaucoup trop optimiste. Le véritable impact budgétaire se situe donc entre ces deux résultats. Nous avons fait l'hypothèse que ces 30% se répartissent de manière équitable entre les différentes catégories de DEPP considérées (voir la section 2).

2. Profil des DEPP

Le public-cible des entreprises d'insertion est une des raisons d'être des EI. En effet, une des conditions d'agrément stipule que ces entreprises doivent compter parmi les personnes engagées dans les liens d'un contrat de travail des demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer (DEPP). Par DEPP, il faut généralement entendre tout demandeur d'emploi qui, au moment de son engagement, est inscrit comme demandeur d'emploi au FOREM depuis vingt-quatre mois au moins; il ne peut être titulaire d'un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur et, au cours des douze derniers mois, ne peut avoir bénéficié d'un enseignement de plein exercice ni travaillé plus de cent cinquante heures comme salarié ou plus d'un trimestre comme travailleur indépendant.

Afin d'établir l'impact budgétaire de l'embauche d'un DEPP en entreprise d'insertion, il convient de tenir compte de sa situation socioprofessionnelle (chômeur, minimexé,...) avant l'engagement. Lors de l'enquête que nous avons réalisée, nous avons demandé aux dirigeants de 10 EI de préciser la situation de leurs travailleurs DEPP avant l'embauche:

Tableau 2.16: Situation des DEPP avant embauche en EI

Chômeur longue durée	Minimex	EFT	AWIPH / ETA	ART 60 et 61
46%	24%	12,50%	10%	7,50%

On est donc en présence de plusieurs situations: les DEPP sont bénéficiaires soit des allocations de chômage, soit du minimex, soit de l'allocation de remplacement de revenus pour personnes handicapées. Il faut également tenir compte des cas où ils sont engagés dans une ETA, ou encore des situations où ils sont sans revenu mais bénéficient d'une prime en tant que stagiaire EFT. Nous postulons par commodité que les DEPP ne

combinent pas deux situations distinctes (par exemple, ils ne sont pas simultanément bénéficiaires du minimex et stagiaire EFT).

Il faut compléter ces différents cas de figure par la situation familiale (cohabitant, isolé, avec ou sans charge de famille) des DEPP. En effet, les montants octroyés aux chômeurs, aux minimexés et aux bénéficiaires d'allocations de remplacement de revenus varient en fonction de cette situation. Les données disponibles collectées lors de l'enquête auprès des EI font ressortir qu'il y a un tiers de cohabitants avec charge de famille, un tiers de personnes isolées et un tiers de cohabitants sans charge de famille.

3. L'engagement dans les EI: bénéfice ou coût monétaire pour les pouvoirs publics?

Compte tenu des hypothèses précédentes, les calculs montrent clairement que, si l'on considère qu'il n'y a pas d'effet de perte sèche, les pouvoirs publics sont globalement bénéficiaires de l'engagement des DEPP dans les entreprises d'insertion en 2001. En effet, en fonction de la situation des DEPP avant l'embauche dans une entreprise d'insertion, les gains pour les pouvoirs publics varient mensuellement entre 422,34 EUR et 803,92 EUR par DEPP engagé. Autrement dit, sur base annuelle, les bénéfices se situent entre 5 068,08 EUR et 9 647,04 EUR.

Tableau 2.17: Impact budgétaire direct par embauche pour les pouvoirs publics selon la situation des DEPP avant embauche en EI (2001 – en euros par mois)⁶⁶

	Chômeur de longue durée	Minimex	EFT	AWIPH	ETA
Répartition	46%	31,5%	12,50%	5%	5%
Impact budgétaire	+803,92	+733,08	+422,34	+742,05	+590,06

Source: calculs propres

A partir de la répartition donnée ci-dessus, nous obtenons un gain mensuel moyen de 720,12 EUR, toutes catégories de travailleurs confondues. Ces résultats positifs pour les finances publiques ne doivent cependant pas occulter le fait que l'Etat fédéral sort largement bénéficiaire de la mise au travail de demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer au sein des entreprises d'insertion, comme le montre le tableau suivant:

Tableau 2.17bis: Impact budgétaire direct par embauche pour l'Etat fédéral et le Région wallonne selon la situation des DEPP avant embauche en EI (2001 – en euros par mois)

⁶⁶ Par rapport au tableau précédent, nous considérons que les ART 60 et 61 sont des minimexés. De même, nous séparons équitablement les DEPP de la situation "AWIPH – ETA" en deux catégories.

	Chômeur de longue durée	Minimex	EFT	AWIPH	ETA
Répartition	46%	31,5%	12,50%	5%	5%
Impact budgétaire pour l'Etat fédéral	+1 254,01	+1 183,17	+704,43	+1 192,14	+144,15
Impact budgétaire pour la Rég. wallonne	-450,09	-450,09	-282,09	-450,09	+445,91

Source: calculs propres

On constate ainsi que les gains pour l'Etat fédéral varient entre 144,15 EUR et 1 254,01 EUR (soit un gain moyen de 1104,41 EUR mensuellement par DEPP). La Région wallonne, quant à elle, doit contribuer mensuellement entre 282,09 EUR et 450,09 EUR pour chaque DEPP en entreprise d'insertion, sauf si le DEPP travaillait antérieurement en ETA. Dans ce cas en effet, le gain pour la Région wallonne s'élève en 2001 à 445,91 EUR. Cela s'explique essentiellement par le fait que les subsides sont plus importants en entreprise de travail adapté qu'en entreprise d'insertion. La perte moyenne pour la Région wallonne s'élève à 384,29 EUR. A ce propos, il est intéressant de comparer les impacts budgétaires des différents types d'entreprises sociales d'insertion (ESI) en Belgique: entreprise d'insertion (EI), entreprise de travail adapté (ETA), entreprise de formation par le travail (EFT), social werkplaatsen (SW).

Tableau 2.18: Impact budgétaire direct par embauche dans les ESI en Belgique (2001 - en euros)

	EI	EFT	SW	ETA
Cas le plus négatif	+ 422	- 1 492	- 641	- 181
Cas le plus positif	+ 804	- 1 492	- 487	+ 234

Sources: A. Pinxteren (2001), P.Dusart et O. Grégoire (2003) et calculs propres. Tous les montants sont mensuels.

Bien que ces chiffres émanent de recherches différentes et ne soient pas parfaitement comparables, ils montrent que l'effet budgétaire de l'embauche peut être positif, même en excluant comme ici les effets induits et dérivés. On constate en particulier que les EI constituent un dispositif d'insertion beaucoup plus avantageux pour les finances publiques que les autres types d'entreprises sociales d'insertion.

4. Intégration de l'effet de perte sèche: une remise en perspective des résultats

Les résultats de la section 3 prenaient en considération l'hypothèse que l'effet de perte sèche était nul, c'est-à-dire qu'aucun travailleur en EI n'aurait retrouvé un emploi ailleurs. Or, 30% de ces travailleurs auraient de toutes manières retrouvé un emploi (en moyenne 2

ans après l'entrée). Dans leurs cas⁶⁷, les pouvoirs publics font face à un coût supplémentaire égal au montant des subsides et des cotisations patronales accordés aux EI (788,71 Euros). En effet, alors que leurs recettes sont semblables que le travailleur soit embauché avec ou sans subsides, les pouvoirs publics « gaspillent » le montant des subsides ou des exonérations de cotisations patronales lorsque ceux-ci n'auraient pas été une condition sine qua non à l'embauche du travailleur.

Par conséquent, le bénéfice attendu par travailleur pour les pouvoirs publics s'en trouve réduit. En effet, les pouvoirs publics ne font plus un bénéfice moyen de 720,12 Euros que pour 70% des DEPP. Dans les 30% restants, ils font face à une perte attendue de 788,71 Euros. En conclusion, le bénéfice attendu pour les pouvoirs publics n'est plus que de 267,47 Euros.

Tableau 2.19: Impact budgétaire direct par embauche pour les pouvoirs publics si l'on considère un effet de perte sèche égal à 30%

A l'emploi en EI	DEPP au travail sans subsides	Total
$0,70 * 720,12 = 504,08$	$0,30 * -788,71 = -236,61$	$504,08 - 236,61 = 267,47$

Toutefois, faire l'hypothèse d'un effet de perte sèche de 30% constitue probablement une vision trop pessimiste de la réalité. En effet, comme on l'a souligné ci-dessus, cet effet avait pour but de montrer quel pourcentage de travailleurs auraient de toutes manières retrouvé un emploi en dehors de l'EI (voir chapitre 7). Or, il se pourrait bien entendu qu'une part non négligeable de ces 30% auraient retrouvé un emploi subsidié (ailleurs qu'en EI). La vérité se situe donc entre les deux résultats présentés (267,47 et 720,12 Euros). Les données à notre disposition ne nous permettent hélas pas d'être plus précis.

Enfin, le tableau suivant montre que l'effet de perte sèche est surtout néfaste, par rapport à une situation où celui-ci serait nul, pour les finances fédérales. En effet, l'Etat n'avait pas besoin de supporter le coût de réduction de cotisations patronales pour bénéficier de rentrées fiscales supplémentaires.

Tableau 2.20 Impact budgétaire direct par embauche pour l'Etat fédéral et le Région wallonne selon la situation des DEPP avant embauche en EI si l'on considère un effet de perte sèche égal à 30%

⁶⁷ En faisant l'hypothèse que ces travailleurs auraient travaillé pour le même salaire et aux mêmes conditions que dans l'EI, ce qui paraît raisonnable étant donné que leurs qualifications restent les mêmes.

	Chômeur de longue durée	Minimex	EFT	AWIPH	ETA	Impact moyen
Impact budgétaire pour l'Etat fédéral	+776,22	+726,63	+391,52	+732,91	-0,68	+671,50
Impact budgétaire pour la Rég. Wallonne	-450,09	-450,09	-332,49	-450,09	+177,11	-404,03
Impact total	+326,13	+276,54	+59,03	+282,82	+176,43	+267,47

CONCLUSIONS DE LA PARTIE 2 CONSEQUENCES EN TERMES DE POLITIQUES PUBLIQUES

Marthe Nyssens et Alexis Platteau (CERISIS-IRES, UCL)

De manière générale, ces dernières années, les politiques publiques ont reconnu de manière croissante le rôle des entreprises sociales dans la problématique de l'insertion des moins qualifiés. La tendance est au développement de relations contractuelles entre les pouvoirs publics et celles-ci pour la prestation de services dans le cadre des politiques d'emploi. Une telle contractualisation a l'avantage d'octroyer des moyens financiers calibrés suivant les objectifs des dispositifs réglementaires. Elle influence cependant en retour les formes organisationnelles de ces entreprises, ce qui peut entraîner des carcans si leur capacité d'innovation n'est pas reconnue.

1. Des objectifs en tension

Une première tension apparaît au niveau des objectifs. Une des caractéristiques de ces entreprises sociales est de poursuivre une pluralité d'objectifs en termes d'insertion tant professionnelle que sociale vis-à-vis d'un public en marge de la société. L'institutionnalisation de ces entreprises sociales tend, d'une part, à ne reconnaître que leurs bénéfices à l'aune de l'insertion sur le marché du travail et d'autre part à « séquentialiser » ces bénéfices en termes d'acquisition par les bénéficiaires.

Ainsi, les entreprises de formation par le travail soulignent la multidimensionnalité de leur action et leurs effets sur différentes sphères de la vie sociale des stagiaires au-delà de la seule réinsertion professionnelle stricto sensu. Dans le cadre d'un chômage structurel pour ces groupes bénéficiaires, les EFT n'ont pas de pouvoir, elles-mêmes, dans la création d'emplois. Elles peuvent par contre agir sur un ensemble de dimensions, comme les résultats de nos recherches le suggèrent, qui permettent à la personne d'acquérir davantage de maîtrise sur

son insertion sociale et professionnelle. Cependant, les autorités régionales avaient classé les opérateurs suivant les « étapes » du parcours d'insertion sur lesquelles ils étaient autorisés à intervenir, les EFT étant appelées à se concentrer sur les étapes de socialisation et de pré-qualification, le service public de l'emploi se concentrant sur les étapes de qualification et de placement. Si cet objectif pouvait se comprendre comme la reconnaissance du savoir-faire du secteur associatif par rapport à un public spécialement fragilisé sur le marché du travail, la crainte des EFT était de se voir confiner à une « niche » dans un rapport de sous-traitance par rapport au service public de l'emploi et non de véritable partenariat entre différents opérateurs de formation. En effet, il n'en demeure pas moins qu'au-delà du rôle de régisseur de la politique de l'emploi en général, le service public de l'emploi reste le principal dispensateur de la formation qualifiante et est donc en concurrence, de facto, avec les autres opérateurs de formation.

Si les opérateurs ont souligné l'intérêt d'une notion telle que celle de « parcours » pour l'accompagnement des personnes, ils ont dénoncé le caractère artificiel de la logique séquentielle de ses étapes et l'emploi comme horizon unique en reléguant les autres formes d'insertion sociale. Cette conception linéaire ne correspond ni à celle des bénéficiaires, ni à celle des opérateurs. En effet, les bénéficiaires se situent en dehors de toute perspective séquentielle. Ils font face, de manière simultanée, aux différents aspects de l'acquisition de compétences, qu'elles soient sociales ou professionnelles (Desmette et Liénard, 2001). Quant aux opérateurs, compte tenu de la multiplicité des situations des bénéficiaires et de leurs attentes multidimensionnelles, ils ont jugé cette séquentialité trop abstraite et peu praticable sur le terrain. Le parcours d'insertion a été remplacé par le « Dispositif Intégré d'Insertion Socioprofessionnelle » (DIIS) en mars 2004. Si ce dispositif réintroduit une certaine souplesse en limitant, par exemple, les étapes à celles de pré-qualification et de qualification, les EFT craignent toujours d'être confinées à des missions strictes de pré-qualification.

Le décret « Entreprise d'insertion » du 16 juillet 1998 insistait sur l'objectif de réinsertion professionnelle. Cependant, les entrepreneurs sociaux valorisent d'autres objectifs. Il était donc important que le pouvoir régional en tienne compte. La révision de 2004 du décret susmentionné, qui prévoit le subventionnement d'une personne en charge de l'accompagnement social, renvoie sans doute à la prise en compte progressive de l'objectif d'insertion sociale aux côtés de l'insertion professionnelle.

Cette recherche souligne le rôle significatif des variables motivationnelles par rapport à l'insertion professionnelle à l'issue des entreprises sociales, ce qui nous renvoie à l'importance des motivations des individus dans le processus d'insertion. Comment les différents dispositifs peuvent-ils agir sur ces dimensions psychosociales ? En particulier, on peut questionner le fait que de plus en plus de

personnes arrivent envoyées, plus ou moins de leur gré, dans ces entreprises sociales sous peine de perdre leurs allocations sociales.

En outre, si la plupart des entreprises sociales produisent des biens ou services de nature privée, d'autre poursuivent, de manière concomitante, un objectif de production de biens ou de services dotés d'une dimension collective. Par exemple, certaines entreprises sociales développent des services sociaux pour des personnes défavorisées. D'autres sont actives dans le recyclage et la récupération de déchets. Ces entreprises sociales poursuivent un double objectif: insertion d'un public fragilisé et développement d'un service de nature collective. Ce double objectif entre mal dans les dispositifs légaux wallon et bruxellois, EFT ou EI, qui sont développés en fonction de l'objectif d'insertion professionnelle des bénéficiaires. Cela n'est pas le cas en Flandre, où tant des entreprises d'insertion que des ateliers sociaux peuvent être agréés comme centres de recyclage (« Kringloopcentra ») et bénéficier, à ce titre, d'un subventionnement spécifique. Dans cette perspective, le titre-service peut être également un des moyens de rentabiliser le service pour les entreprises sociales actives dans les services ménagers.

2. L'accès aux ressources

Ensuite, l'effet sans doute le plus saillant de l'institutionnalisation est le déni d'une articulation entre différentes ressources marchandes, non-marchandes et volontaires en forçant les entreprises sociales à se positionner soit vis-à-vis de « l'économie non-marchande », soit vis-à-vis de « l'économie marchande ». L'un des traits majeurs de ces expériences, tant des EFT que des EI, est bien de combiner de manière indissociable une valeur ajoutée marchande et une valeur ajoutée non-marchande (en termes d'insertion d'un public précarisé). Si l'on parvenait à appréhender celle-ci de manière plus intégrée, bien des défis, notamment financiers, de l'insertion se poseraient en des termes plus ouverts.

Afin de développer leur activité, les EFT mobilisent des ressources marchandes (par la vente de biens et services sur le marché) et des ressources non-marchandes (grâce aux subventionnement des pouvoirs publics). La part des ressources volontaires (bénévolat, dons, etc.) reste minoritaire dans l'activité des EFT. Elle est surtout présente via le bénévolat des administrateurs et celui de personnes qui apportent une aide spécifique en termes de compétences (comptabilité, marketing, recherche de mécènes, etc.). Le coût d'une heure de formation en EFT s'élevait, en 2000, en moyenne à 10 euros pour les pouvoirs publics (tous confondus) (Pinxteren, 2001).

Les EFT sont désormais considérées comme des organisations non-marchandes prestant des services de formation et censées « confondre » moins qu'avant formation et production. Les accusations de concurrence déloyale lancées contre

certaines EFT, la capacité de plusieurs d'entre elles de générer d'importantes ressources marchandes, la méfiance de certains milieux vis-à-vis de l'associatif ou un manque de clarté dans les comptes de certaines EFT sont autant de facteurs qui contribuent à expliquer cette évolution. Cependant, comme le soulignent Gaussin (1997) et le secteur des EFT, pour s'assurer que les EFT ne s'écartent pas de leur mission de formation, l'analyse des ratios⁶⁸ doit vérifier qu'il y ait des stagiaires en nombre suffisant par rapport au personnel. La part de ressources marchandes ou de la marge brute (chiffre d'affaires - matières premières) n'a en soi pas de lien avec le respect de cette mission. Seuls des prix qui seraient bradés grâce à l'octroi de subventions pourraient être assimilés à un comportement de concurrence déloyale. En confinant les EFT à la sphère non-marchande, le risque est alors qu'à terme elles ne puissent plus poursuivre leur objectif de formation par le biais d'une activité productive. Ainsi, pour certaines EFT, le développement de la formation au cœur d'une activité productive constitue le noyau dur de leur mission. Le décret de 2004, en confirmant l'inscription des EFT dans une logique non-marchande, ne permet plus par exemple de proposer une indemnité progressive aux stagiaires en fonction de leur progrès.⁶⁹

Alors que la subsidiation des EFT relève surtout des politiques de formation et de l'économie sociale dite « non-marchande », les entreprises d'insertion, dans toutes les régions du pays, sont inscrites par le législateur dans le champ de l'économie sociale « marchande » puisqu'elles prétendent accéder à divers marchés, privés et publics. C'est à ce titre qu'elles doivent adopter un statut de société commerciale (à finalité sociale pour la Wallonie⁷⁰) et que les soutiens financiers publics ne pourront se justifier que pendant une période initiale ou en fonction de l'embauche de nouveaux travailleurs particulièrement défavorisés. Les entreprises d'insertion wallonnes et bruxelloises peuvent également solliciter des prêts ou des participations au capital auprès de la Société wallonne d'économie sociale marchande (SOWESCOM) ou de la Société régionale d'investissement bruxelloise (SRIB). Si de telles entreprises ont besoin de certains financements publics, surtout dans les premières années, leur vocation est d'opérer sur des marchés classiques et d'y trouver l'essentiel des ressources qui leur sont nécessaires. Bien que les entreprises sociales d'insertion s'adressent généralement à un public relativement fragilisé, tant sur le plan de l'insertion professionnelle que sociale, passant dans les interstices des politiques traditionnelles d'emploi et de formation, les cadres légaux peuvent inciter à des pratiques d'écémage. Ainsi pour les entreprises d'insertion, la législation, par son mode de subventionnement, encourage à

⁶⁸ Ces ratios sont encore en discussion et devraient être fixés par arrêté du gouvernement wallon suite au décret de février 2004.

⁶⁹ Ce débat s'est cristallisé autour du dispositif « AR 499 » qui permettait aux stagiaires d'accéder à une rémunération progressivement augmentée moyennant une couverture de sécurité sociale minimale.

⁷⁰ Ce n'est plus une obligation pour les EI bruxelloises depuis l'ordonnance de mars 2004.

sélectionner un public qui est très proche d'une insertion « normale » sur le marché du travail.

De manière générale, le type d'articulation entre les ressources marchandes et non-marchandes par les entreprises sociales n'est pas sans conséquences sur les objectifs d'insertion et sur le public-cible que ces entreprises s'assignent. Une politique de subsidiation à long terme leur permet de poursuivre un objectif multidimensionnel d'insertion sociale et professionnelle, alors que des subsides à court terme les entraînent souvent à concentrer leurs efforts sur des travailleurs proches d'une insertion professionnelle sur le marché « normal » du travail.

3. Un cadre adapté pour les travailleurs ?

Nos données montrent que si pour certains groupes de travailleurs une expérience limitée d'emploi protégé leur permet de réintégrer le marché du travail classique, pour d'autres cela ne suffit pas. En effet, ces travailleurs ne souffrent pas uniquement d'un problème de « déemployabilité »⁷¹ mais également de différents problèmes (faible qualification, situations et statuts sociaux précaires, problème de santé mentale, etc.) qui affectent durablement leur niveau de productivité. Le caractère temporaire des subsides risque donc d'entraîner un phénomène d'écrémage. En effet, les entreprises sont de la sorte incitées à n'engager que les travailleurs présentant le plus de chances de devenir « rentables » à terme et à ne garder que ceux ayant atteint ce niveau de rentabilité lorsque la période subsidiée arrive à son terme.

Les subsides à l'insertion devraient dès lors être différenciés en fonction du public, permettant à certains de conserver un emploi « protégé ». Des expériences étrangères, comme celles des coopératives sociales d'insertion italiennes, nous montrent qu'il est efficace qu'une certaine mixité des publics puisse se développer, accompagnée de modes différenciés de subsidiation au sein des structures elles-mêmes. Or, et jusqu'à présent, ce n'est pas la voie choisie par la Belgique. Seules les entreprises sociales d'insertion n'entrant pas dans un cadre réglementaire spécifique peuvent combiner le type de public en jouant sur la panoplie de politiques actives qui leur sont accessibles par ailleurs. Comme on vient de le rappeler en effet, les entreprises d'insertion sont caractérisées par des emplois subventionnés de manière dégressive sur 4 ans. De même et symétriquement, les emplois dans les ateliers sociaux en Flandre sont subventionnés de manière permanente, mais uniquement pour des personnes caractérisées par des problèmes sociaux importants qui les empêcheraient d'intégrer le marché du travail ordinaire.

⁷¹ Ne plus pouvoir trouver d'emploi suite à une trop longue période d'inactivité.

De ce point de vue, le renforcement de la mesure SINE – mesure d’activation des allocations de remplacement et de réduction des cotisations patronales ciblées sur des chômeurs de très longue durée – est sans doute une porte ouverte à cette coexistence de publics relativement hétérogènes au sein notamment des entreprises d’insertion. L’accès à cette mesure est facilité, ce qui devrait permettre de toucher un plus grand nombre de personnes. Cependant, la mesure SINE qui était illimitée dans le temps, est dorénavant limitée pour les personnes de moins de 45 ans, avec toutefois une possibilité de prolongation accordée par le service public de l’emploi. On perd ce faisant le caractère automatique d’emploi protégé de manière indéterminée bien que la subvention, non dégressive, soit acquise pour au moins 11 trimestres et puisse être prolongée dans le temps si le service public d’emploi considère que la personne le nécessite.⁷²

⁷² En outre, les montants de l’intervention financière et de la réduction des cotisations patronales sont également inférieurs à ceux de l’ancienne mouture de la mesure, ce qui défavorise les travailleurs qui respectaient d’ores et déjà les conditions leur permettant de bénéficier de cette mesure. Ces reculs font évidemment réagir le secteur, qui craint que la prolongation de la mesure SINE au-delà de la durée prévue soit trop subjective et que des chômeurs de très longue durée et très fragilisés ne puissent plus profiter de cette mesure.

ANNEXES DE LA PARTIE II

Annexe 2.1: Echelle de satisfaction vis-à-vis de la vie de Diener

« *Satisfaction With Life Scale* » (Diener et al., 1985) »

« A beaucoup de niveaux, ma vie est proche de mon idéal de vie. »



« Mes conditions de vie sont excellentes. »



« Je suis satisfait(e) de ma vie. »



« Jusqu'ici, pour l'essentiel, j'ai reçu de la vie ce que j'en attendais. »



« Même si je le pouvais, je ne changerais presque rien à ma vie. »



Annexe 2.2: Les 22 variables objectives et subjectives de l'indicateur multidimensionnel de qualité de vie

Domaine de vie	variable objective	satisfaction spécifique	importance subjective spécifique
Famille	Type: variable catégorielle Nom: profil objectif d'amitié Nombre de catégories profils: 3 Descriptif des profils: isolés et passifs dans leurs relations familiales modérément entourés et actifs dans leurs relations familiales entourés et actifs dans leurs relations familiales	Type: variable continue Item unique: indice de satisfaction vis-à-vis de la famille Score: compris entre 0 et 100	Type: variable continue Nom: échelle d'importance subjective de la famille Score: score du sujet sur l'axe 1 de l'AC
Amitié	Type: variable continue Nom: échelle d'implication sociale dans l'amitié Score: score du sujet sur l'axe 1 de l'AC	Type: variable continue Item unique: indice de satisfaction vis-à-vis de l'amitié Score: compris entre 0 et 100	Type: variable continue Nom: échelle d'importance subjective de l'amitié Score: score du sujet sur l'axe 1 de l'AC
Voisinage et quartier	Type: variable catégorielle Nom: profil objectif des relations de voisinage Nombre de catégories profils: 3 Descriptif des profils: isolés du quartier et du voisinage fragiles dans les relations de voisinage proactifs des relations de voisinage	Type: variable catégorielle Nom: profil de satisfaction vis-à-vis du voisinage Nombre de catégories profils: 3 Descriptif des profils: très insatisfaits du voisinage et du quartier plutôt insatisfaits du voisinage et du quartier très satisfaits du voisinage et du quartier	Type: variable catégorielle Nom: profil d'importance subjective du voisinage Nombre de catégories profils: 4 Descriptif des profils: très basse importance accordée au voisinage et au quartier basse importance accordée au voisinage et au quartier haute importance accordée au voisinage et au quartier très haute importance accordée au voisinage et au quartier

Loisirs	<p>Type: variable catégorielle Nom: profil objectif des loisirs Nombre de catégories profils: 4 Descriptif des profils: passifs dans leurs loisirs sportifs ou récréatifs sportifs et récréatifs</p>	<p>Item unique: indice de satisfaction vis-à-vis des loisirs Score: compris entre 0 et 100</p>	<p>Item unique: indice d'importance subjective accordée aux loisirs Score: compris entre 0 et 100</p>
Monde associatif	<p>Type: variable catégorielle Nom: insertion dans l'associatif Nombre de catégories profils: 2 Descriptif des profils: non insérés dans l'associatif insérés dans l'associatif</p>	<p>Item unique: indice de satisfaction vis-à-vis du monde associatif Score: compris entre 0 et 100</p>	<p>Item unique: indice d'importance subjective accordée à l'intégration dans l'associatif Score: compris entre 0 et 100</p>
Scolarité et formation	<p>Type: variable catégorielle Nom: profil objectif de cursus scolaire et de formation Nombre de catégories profils: 4 Descriptif des profils: le profil le plus précaire ; n'a aucune formation avant l'EFT et le plus souvent sans diplôme aucune formation avant l'EFT et diplômés du CEB une formation post-scolaire avant l'EFT et diplômés du second degré plus d'une formation post-scolaire avant l'EFT et diplômés du second degré.</p>	<p>Type: échelle d'intervalle, variable continue Nom: échelle de satisfaction vis-à-vis de l'école et des formations Score: score du sujet sur l'axe 1 de l'AC</p>	<p>Type: variable catégorielle Nom: profil d'importance subjective de l'école et des formations Nombre de catégories profils: 3 Descriptif des profils: importance faible à très faible accordée à l'école et aux formations importance élevée accordée à l'école et aux formations importance très élevée accordée à l'école et aux formations</p>
Emploi	<p>Item unique: nombre d'emplois déjà occupés</p>	<p>Item unique: indice de satisfaction vis-à-vis de l'emploi Score: compris entre 0 et 100</p>	<p>Type: variable catégorielle Nom: profil d'importance subjective de l'emploi Nombre de catégories profils: 3 Descriptif des profils: importance subjective de l'emploi faible à très faible</p>

			importance subjective de l'emploi élevée importance subjective de l'emploi très élevée
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------

Source: Lefèvre 2002. Adapté pour l'ordre d'encodage des catégories de variables et le sens de certaines variables continues.

Annexe 2.3: Relations entre les trois types de mesures, par vague d'enquêtes et par domaine de vie

Domaine de vie	VARIABLEs	EFT1 (n = 311)		EFT2 (n = 184)		Eft3 (N = 92)	
		VALEUR	SIGNIFICATION	VALEUR	SIGNIFICATION	VALEUR	SIGNIFICATION
Amitié	objectif-satisfaction	r = 0.20	Pr = 0.0003	r = 0.36	Pr < 0.0001	r = 0.24	Pr = 0.0227
	objectif -importance	r = -0.20	Pr = 0.0003	r = -0.34	Pr < 0.0001	r = -0.27	Pr = 0.0085
	satisfaction - importance	r = -0.20	Pr = 0.0004	r = -0.33	Pr < 0.0001	r = -0.28	Pr = 0.0077
Famille	objectif-satisfaction	r = 0.18	Pr = 0.0015	r = 0.23	Pr = 0.0017	r = 0.11	N.S.
	objectif -importance	r = 0.22	Pr = 0.0001	r = 0.26	Pr = 0.0005	r = 0.08	N.S.
	satisfaction - importance	r = 0.33	Pr < 0.0001	r = 0.34	Pr < 0.0001	r = 0.17	N.S.
Loisirs	objectif-satisfaction	$\chi^2 = 22.50$	Pr = 0.0074	$\chi^2 = 23.66$	Pr = 0.0049	$\chi^2 = 18.85$	Pr = 0.0265
	objectif -importance	$\chi^2 = 34.19$	Pr < 0.0001	$\chi^2 = 5.83$	N.S.	$\chi^2 = 3.83$	N.S.
	satisfaction - importance	r = -0.02	N.S.	r = 0.02	N.S.	r = 0.01	N.S.
Voisinage et quartier	objectif-satisfaction	r = 0.12	Pr = 0.0417	r = 0.10	N.S.	r = 0.04	N.S.
	objectif -importance	r = 0.17	Pr = 0.0016	r = 0.12	N.S.	r = 0.23	Pr = 0.0299
	satisfaction - importance	r = 0.13	Pr = 0.0166	r = 0.21	Pr = 0.0036	r = 0.05	N.S.
Emploi	objectif-satisfaction	r = -0.09	N.S.	r = -0.15	Pr = 0.00349	r = -0.13	N.S.
	objectif -importance	r = -0.003	N.S.	r = 0.02	N.S.	r = -0.07	N.S.
	satisfaction - importance	r = -0.05	N.S.	r = 0.09	N.S.	r = 0.015	N.S.
Scolarité et formations	objectif-satisfaction	r = 0.06	N.S.	r = 0.11	N.S.	r = 0.20	N.S.
	objectif -importance	r = -0.04	N.S.	r = 0.15	Pr = 0.0375	r = -0.18	N.S.
	satisfaction - importance	r = -0.06	N.S.	r = 0.03	N.S.	r = 0.18	N.S.
Monde associatif	objectif-satisfaction	r = 0.32	Pr < 0.0001	r = 0.31	Pr < 0.0001	r = 0.31	Pr = 0.0023
	objectif -importance	r = 0.27	Pr < 0.0001	r = 0.29	Pr < 0.0001	r = 0.30	Pr = 0.0034
	satisfaction - importance	r = 0.14	Pr = 0.0120	r = 0.15	Pr = 0.0377	r = 0.23	Pr = 0.0286

Source:

Lefèvre

(2002)

Annexe 2.4: Profil moyen de qualité de vie des stagiaires à l'entrée en EFT

Concernant les noms des variables du tableau ci-dessous et des annexes suivantes, les trois premières lettres représentent les différents types d'indicateurs (« obj » pour le niveau objectif, « sat » pour la satisfaction spécifique et « imp » pour l'importance subjective), les trois ou quatre suivantes les domaines de la vie (« ami » pour l'amitié, « fam » pour la famille, « emp » pour l'emploi, « ecol » pour l'école et la formation, « loi » pour les loisirs, « voi » pour le voisinage et enfin « asso » pour le monde associatif) et le chiffre correspond à la vague d'enquête. Enfin, la variable « lifesat » indique la satisfaction vis-à-vis de la vie.

Variable	Nbre d'observ.	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
Objami1	311	-2,02e-08	0,7809132	-2,212978	0,8667198
Satami1	311	78,81994	25,47573	0	100
Impami1	311	-3,21e-08	0,7595416	-1,691471	0,8029197
Objfam1	311	2,630225	0,6437689	1	3
Satfam1	311	66,23794	34,50556	0	100
Impfam1	311	4,45e-08	0,8329627	-1,084387	1,338168
Objemp1	311	1,019293	1,238996	0	4
Satemp1	311	46,54341	34,70359	0	100
Impemp1	311	1,771704	0,7926904	1	3
Objecol1	311	1,839228	0,4950119	1	4
Satecol1	311	-3,88e-08	0,872672	-1,043252	1,552521
Impecol1	311	1,762058	0,7326318	1	3
Objloi1	311	1,864952	0,7101294	1	3
Satloi1	311	72,00965	29,90765	0	100
Imploi1	311	64,71061	35,63552	0	100
Objvoi1	311	1,475884	0,7129429	1	3
Satvoi1	311	1,987138	0,8870912	1	3
Impvoi1	311	2,340836	1,074441	1	4
Objasso1	311	1,237942	0,4265098	1	2
Satasso1	311	63,22186	35,18457	0	100
Impasso1	311	47,61093	37,63697	0	100
Lifesat1	311	-8,06e-09	0,7278452	-1,257579	1,306476

Annexe 2.5: Les barycentres des classes et les tests de significativité des différences inter-classes

Deux éléments seront présentés dans cette annexe: d'une part les valeurs moyennes des différentes variables pour chacune des classes (tableau A) et d'autre part un test de Student de significativité des différences inter-classes entre ces moyennes (tableaux B et C).

Tableau A:

Classes Variables	Classe 1 des hommes	Classe 2 des hommes	Classe 3 des hommes	Classe 1 des femmes	Classe 2 des femmes
Objami1	0,1497965	0,1277408	-0,0541083	-0,0340211	-0,5288544
Satami1	87,44737	83,51648	64	87,43478	63,20588
Impami1	-0,2982334	0,033595	0,2762546	-0,0843701	0,1708622
Objfam1	2,657895	2,549451	2,40625	2,804348	2,970588
Satfam1	75,94737	74,31868	40,28125	77,63043	56,35294
Impfam1	0,1905644	-0,028553	-0,3287224	0,3079703	-0,1474397
Objemp1	1,105263	1,076923	1	0,9782609	0,7647059
Satemp1	52,67105	61,47253	24,96875	49,45652	29,55882
Impemp1	2	1,67033	1,71875	1,804348	1,588235
Objecol1	1,776316	1,769231	1,953125	1,934783	1,823529
Satecol1	0,0993942	0,1685967	-0,3837215	0,0825	-0,0627381
Impecol1	1,921053	1,67033	1,6875	1,73913	1,823529
Objloi1	2,236842	1,725275	1,703125	1,913043	1,647059
Satloi1	88,17105	81,42857	51,375	79,69565	39,11765
Imploi1	76,46053	56,68132	61,98438	72,56522	54,44118
Objvoi1	1,578947	1,494505	1,296875	1,608696	1,352941
Satvoi1	2,144737	2,032967	1,71875	2,152174	1,794118
Impvoi1	2,763158	2,153846	2,09375	2,391304	2,294118
Objvoi1	1,578947	1,494505	1,296875	1,608696	1,352941
Satvoi1	2,144737	2,032967	1,71875	2,152174	1,794118
Impvoi1	2,763158	2,153846	2,09375	2,391304	2,294118
Objasso1	1,5	1,120879	1,15625	1,26087	1,088235
Satasso1	85,89474	70,94505	32,98438	80,02174	26,05882
Impasso1	88,30263	13,84615	41,32813	52,65217	52,02941
Lifesat1	0,1564866	0,1806607	-0,4923451	0,2837369	-0,2904388

Tableau B (les signes « plus petit » et « plus grand » et les chiffres entre parenthèses représentent respectivement le sens de la relation et les p-values):

Classes Variables	Classe 1 des hommes		Classe 2 des hommes		Classe 3 des hommes	
	Par rapport à la classe 2	Par rapport à la classe 3	Par rapport à la classe 1	Par rapport à la classe 3	Par rapport à la classe 1	Par rapport à la classe 2
Objami1	> (83,43%)	> (10,66%)	< (83,43%)	> (14,08%)	< (10,66%)	< (14,08%)
Satami1	> (15,87%)	> (0,00%) ***	< (15,87%)	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Impami1	< (1,03%) **	< (0,00%) ***	> (1,03%) **	< (2,82%) **	> (0,00%) ***	> (2,82%) **
Objfam1	> (25,75%)	> (4,01%) **	< (25,75%)	> (24,44%)	< (4,01%) **	< (24,44%)
Satfam1	> (72,13%)	> (0,00%) ***	< (72,13%)	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Impfam1	> (10,39%)	> (0,04%) ***	< (10,39%)	> (2,22%) **	< (0,04%) ***	< (2,22%) **
Objemp1	> (88,96%)	> (58,92%)	< (88,96%)	> (68,35%)	< (58,92%)	< (68,35%)
Satemp1	< (9,05%) *	> (0,00%) ***	> (9,05%) *	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Impemp1	> (0,84%) ***	> (3,57%) **	< (0,84%) ***	< (70,26%)	< (3,57%) **	> (70,26%)
Objecol1	> (92,39%)	< (2,64%) **	< (92,39%)	< (1,57%) **	> (2,64%) **	> (1,57%) **
Satecol1	< (62,29%)	> (0,09%) ***	> (62,29%)	> (0,00%) ***	< (0,09%) ***	< (0,00%) ***
Impecol1	> (3,48%) **	> (6,58%) *	< (3,48%) **	< (88,38%)	< (6,58%) *	> (88,38%)
Objloi1	> (0,00%) ***	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	> (83,97%)	< (0,00%) ***	< (83,97%)
Satloi1	> (3,38%) **	> (0,00%) ***	< (3,38%) **	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Imploi1	> (0,03%) ***	> (1,17%) **	< (0,03%) ***	< (36,56%)	< (1,17%) **	> (36,56%)
Objvoi1	> (47,49%)	> (1,37%) **	< (47,49%)	> (7,01%) *	< (1,37%) **	< (7,01%) *
Satvoi1	> (41,96%)	> (0,39%) ***	< (41,96%)	> (2,53%) **	< (0,39%) ***	< (2,53%) **
Impvoi1	> (0,03%) ***	> (0,03%) ***	< (0,03%) ***	> (72,33%)	< (0,03%) ***	< (72,33%)
Objasso1	> (0,00%) ***	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (53,75%)	< (0,00%) ***	> (53,75%)
Satasso1	> (0,02%) ***	> (0,00%) ***	< (0,02%) ***	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Impasso1	> (0,00%) ***	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***	> (0,00%) ***
Lifesat1	< (81,91%)	> (0,00%) ***	> (81,91%)	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***	< (0,00%) ***

* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%

Remarque: il s'agit de two-tails tests

Tableau C:

Classes Variables	Classe 1 des femmes Par rapport à la classe 2	Classe 2 des femmes Par rapport à la classe 1
Objami1	> (1,70%) **	< (1,70%) **
Satami1	> (0,04%) ***	< (0,04%) ***
Impami1	> (8,36%) *	< (8,36%) *
Objfam1	< (5,60%) *	> (5,60%) *
Satfam1	> (0,71%) ***	< (0,71%) ***
Impfam1	< (0,42%) ***	> (0,42%) ***
Objemp1	> (44,04%)	< (44,04%)
Satemp1	> (0,91%) ***	< (0,91%) ***
Impemp1	> (21,26%)	< (21,26%)
Objecol1	> (34,12%)	< (34,12%)
Satecol1	< (45,26%)	> (45,26%)
Impecol1	< (59,04%)	> (59,04%)
Objloi1	> (9,44%) *	< (9,44%) *
Satloi1	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Imploi1	> (2,93%) **	< (2,93%) **
Objvoi1	> (9,84%) *	< (9,84%) *
Satvoi1	> (7,81%) *	< (7,81%) *
Impvoi1	> (68,18%)	< (68,18%)
Objasso1	> (3,85%) **	< (3,85%) **
Satasso1	> (0,00%) ***	< (0,00%) ***
Impasso1	> (93,61%)	< (93,61%)
Lifesat1	> (0,05%) ***	< (0,05%) ***

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%
Remarque: il s'agit de two-tails tests

Annexe 2.6: Résultats du modèle Probit désignant les déterminants de l'abandon de la formation

Etant donné que nous avons parmi nos indices de qualité de vie des variables catégorielles, nous avons dû sélectionner des profils de référence pour pouvoir en mesurer l'effet du passage d'une catégorie à une autre sur le taux d'abandon. Voici ci-dessous la liste des profils de référence que nous avons choisis dans ce but.

En ce qui concerne la variable objective décrivant les relations avec la famille, nous avons considéré les « isolés et passifs dans leurs relations familles » (Profil 1) comme étant la référence. Pour la variable objective se référant aux loisirs, nous avons pris les « passifs dans leurs loisirs » comme référence (Profil 1). Concernant le voisinage, les profils de référence retenus sont: pour la variable objective, les individus « isolés du quartier et du voisinage » et les individus « fragiles dans les relations de voisinage » (Profils 1 et 2) ; pour la satisfaction spécifique, les individus « très insatisfaits du voisinage et du quartier » et les individus « plutôt insatisfaits du voisinage et du quartier » (Profils 1 et 2) ; et pour l'importance subjective spécifique, les individus caractérisés par une « très basse importance accordée au voisinage et au quartier » ou par une « basse importance accordée au voisinage et au quartier » (Profils 1 et 2). Concernant la variable objective dans le domaine de la scolarité et de la formation, la situation de référence considérée est celle constituée par le « profil le plus précaire ; n'a aucune formation avant l'EFT et le plus souvent sans diplôme » et par le profil: « aucune formation avant l'EFT et diplômés du CEB » (Profils 1 et 2). La situation de référence pour l'importance subjective spécifique attribuée à ce même domaine est celle d'« importance faible à très faible accordée à l'école et aux formations » (Profil 2). Pour le monde associatif la référence pour la variable objective est représentée par les individus « non insérés dans l'associatif » (Profil 1). En ce qui concerne l'importance subjective spécifique accordée à l'emploi, la référence choisie comprend les stagiaires attribuant une « importance subjective à l'emploi faible à très faible » (Profil 1) tandis que le profil de référence du nombre d'emplois est constitué des individus n'ayant jamais eu accès à l'emploi avant l'entrée en EFT. Enfin, concernant le genre, les hommes constituent le profil de référence.

Remarque: la variable dépendante est la poursuite du stage et non l'abandon de celui-ci. Pour obtenir l'impact des variables explicatives sur l'abandon, il suffit de modifier le signe du coefficient.

Variables	Coefficients	Ecart-types des coefficients	Impacts sur la probabilité d'abandon	Ecart-types des impacts	P-Values
Constante	-0,2397263	0,4751569	-	-	0,614
Objami1	0,0591964	0,1087381	0,0229498	0,0421639	0,586
Satami1	-0,0045239	0,0034952	-0,0017539	0,0013545	0,196
Impami1	0,1360332	0,1143908	0,0527385	0,0443337	0,234
Objfam1	-0,046287	0,28012123	-0,0178589	0,1075276	0,869
Satfam1	0,0017076	0,0026003	0,000662	0,0010079	0,511
Impfam1	-0,0614651	0,1112584	-0,0238293	0,0431268	0,581
Objemp1	-0,0543231	0,1530732	-0,0210487	0,0592749	0,723
Satemp1	0,0055187	0,0026313	0,0021395	0,0010194	0,036 **
Impemp1	-0,035052	0,1704721	-0,0135833	0,0660354	0,837
Objecol1	-0,209308	0,3793437	-0,0825011	0,1510358	0,581
Satecol1	0,0430135	0,1005561	0,0166759	0,0389874	0,669
Impecol1	0,4104339	0,1666768	0,1592871	0,0642037	0,014 **
Objloi1	-0,2238174	0,18565	-0,085747	0,0700752	0,228
Satloi1	-0,0004209	0,0030103	-0,0001632	0,0011669	0,889
Imploi1	-0,0008632	0,0022691	-0,0003347	0,0008796	0,704
Objvoi1	0,0982089	0,2284078	0,0377046	0,0867636	0,667
Satvoi1	0,2519511	0,1794808	0,0967312	0,0680183	0,160
Impvoi1	0,0079938	0,1628522	0,0030985	0,0631079	0,961
Objasso1	0,2310833	0,2043929	0,0879599	0,0760122	0,258
Satasso1	0,0022298	0,0026316	0,0008645	0,00102	0,397
Impasso1	0,0018886	0,0022437	0,0007322	0,0008701	0,400
Lifesat1	-0,146228	0,127017	-0,0566909	0,0492469	0,250
Genre	0,6302395	0,1838617	0,2295937	0,0611719	0,001 ***

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Prob > chi2: 0,1287

Pseudo R2: 0,0719

Annexe 2.7: Evolution des indices de qualité de vie dans le temps (pour les individus présents aux trois vagues)

Evolution dans le temps de la moyenne des indices de qualité de vie pour la classe 1 des hommes:

Variabes	Période 1	Période 2	Période 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 2	P-values du test de Student entre les périodes 2 et 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 3
Objami	0,0638502	-0,2618119	-0,2825391	6,81% *	92,64%	9,02% *
Satami	87,05882	77,82353	84,70588	9,05% *	40,55%	68,22%
Impami	-0,1321341	-0,2023815	-0,2088917	68,50%	96,28%	74,62%
Objfam	2,705882	2,176471	2,352941	2,39% **	45,54%	5,47% *
Satfam	76,47059	78,11765	72,52941	83,58%	61,62%	63,68%
Impfam	0,2346342	-0,0815928	-0,162783	15,38%	76,65%	17,48%
Objemp	0,4705882	0,4705882	0,4705882	-	-	-
Satemp	67,29412	54,05882	66,23529	21,07%	22,85%	92,78%
Impemp	2,058824	1,882353	2,117647	42,20%	10,37%	77,31%
Objecol	1,70588	1,70588	1,70588	-	-	-
Satecol	0,4053569	0,575198	0,4103428	50,35%	36,42%	98,61%
Impecol	1,764706	1,764706	2,176471	100,00%	8,95% *	2,99% **
Objloi	2,058824	2,117647	1,882353	77,31%	16,35%	33,22%
Satloi	95,41176	80,35294	86,47059	4,86% **	50,34%	8,54% *
Imploi	71,41176	80,29412	80,29412	32,40%	-	32,40%
Objvoi	1,764706	1,529412	1,882353	33,22%	8,26% *	68,30%
Satvoi	2	2,117647	2,117647	68,30%	100,00%	72,68%
Impvoi	3,117647	2,647059	2,588235	13,45%	89,56%	23,58%
Objasso	1,529412	1,470588	1,411765	71,75%	57,95%	33,22%
Satasso	84,17647	65,47059	70,29412	16,74%	66,84%	29,45%
Impasso	87,70588	75,64706	67,17647	4,66% **	39,91%	4,51% **
Lifesat	0,6055923	0,3026815	0,2801079	11,34%	94,20%	13,77%

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Evolution dans le temps de la moyenne des indices de qualité de vie pour la classe 2 des hommes:

Variabes	Période 1	Période 2	Période 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 2	P-values du test de Student entre les périodes 2 et 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 3
Objami	0,0681725	-0,0096659	0,0985886	60,99%	54,48%	88,62%
Satami	82,88889	80,11111	81,5	56,56%	77,20%	86,28%
Impami	-0,012827	-0,0745699	0,1749176	81,21%	5,63% *	36,04%
Objfam	2,611111	2,277778	2,388889	11,06%	57,86%	29,80%
Satfam	77,05556	74,94444	76,22222	69,16%	83,10%	89,00%
Impfam	0,0135502	-0,2403664	-0,2015275	24,32%	79,15%	18,25%
Objemp	1,111111	1,111111	1,111111	-	-	-
Satemp	63,61111	58,61111	69,22222	61,69%	17,44%	60,11%
Impemp	1,722222	1,944444	1,611111	29,80%	8,27% *	63,09%
Objecol	1,944444	1,944444	1,944444	-	-	-
Satecol	0,385373	0,091422	0,0848856	31,58%	97,03%	27,82%
Impecol	1,833333	1,888889	1,944444	66,76%	81,62%	57,86%
Objloi	1,666667	1,722222	1,722222	71,68%	100,00%	74,92%
Satloi	82,44444	79,05556	75,66667	59,00%	60,41%	37,88%
Imploi	63,61111	50,44444	50,44444	14,74%	-	14,74%
Objvoi	1,5	1,388889	1,222222	63,09%	42,10%	9,62% *
Satvoi	2,166667	2,111111	1,611111	79,03%	2,42% **	1,35% **
Impvoi	2,222222	2,055556	1,888889	60,44%	62,60%	38,08%
Objasso	1,222222	1,333333	1,111111	33,13%	4,16% **	16,31%
Satasso	59,55556	71,77778	59,22222	8,24% *	19,66%	96,82%
Impasso	17,16667	42	31,94444	1,59% **	24,06%	7,27% *
Lifesat	0,200547	0,1548295	0,349306	81,27%	23,46%	46,00%

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Evolution dans le temps de la moyenne des indices de qualité de vie pour la classe 3 des hommes:

Variabes	Période 1	Période 2	Période 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 2	P-values du test de Student entre les périodes 2 et 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 3
Objami	-0,1876615	0,0006049	-0,0463691	30,31%	79,34%	53,32%
Satami	63,16667	75,66667	67,88889	7,60% *	46,33%	65,78%
Impami	0,1762221	-0,0771363	-0,1572484	20,71%	72,19%	16,39%
Objfam	2,333333	2,055556	1,944444	20,53%	68,23%	14,92%
Satfam	36,88889	62,88889	59,11111	0,97% ***	68,63%	4,78% **
Impfam	-0,4117957	-0,0644004	0,0975975	20,90%	43,84%	7,17% *
Objemp	1	1	1	-	-	-
Satemp	24	51,83333	42,61111	0,77% ***	43,10%	5,40% *
Impemp	1,888889	1,666667	2,277778	38,63%	1,16% **	6,90% *
Objecol	1,944444	1,944444	1,944444	-	-	-
Satecol	-0,4495725	-0,2079032	-0,1051622	30,18%	56,67%	14,46%
Impecol	1,666667	1,833333	1,777778	45,44%	80,45%	60,73%
Objloi	1,777778	1,944444	1,944444	26,87%	100,00%	38,08%
Satloi	52	74,27778	81,05556	3,42% **	41,90%	0,29% ***
Imploi	59,72222	71,5	71,5	31,16%	-	31,16%
Objvoi	1,444444	1,444444	1,277778	100,00%	45,44%	50,70%
Satvoi	1,722222	1,944444	2,333333	40,93%	18,53%	6,05% *
Impvoi	2,166667	2	2,333333	56,36%	18,72%	50,70%
Objasso	1,166667	1,388889	1,111111	4,16% **	5,60% *	57,86%
Satasso	38,16667	48,88889	56,16667	23,98%	48,47%	16,38%
Impasso	36,27778	31,83333	34,5	71,39%	83,30%	86,03%
Lifesat	-0,4433567	-0,1617641	-0,1836597	8,01% *	89,65%	19,99%

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Evolution dans le temps de la moyenne des indices de qualité de vie pour la classe 1 des femmes:

Variabes	Période 1	Période 2	Période 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 2	P-values du test de Student entre les périodes 2 et 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 3
Objami	0,0700615	-0,0290738	0,029207	18,67%	44,67%	57,58%
Satami	86,73684	83,10526	78,21053	41,01%	43,58%	18,65%
Impami	-0,034940	-0,0221961	-0,1163645	89,96%	66,32%	73,19%
Objfam	2,947368	2,473684	2,736842	3,49% **	20,48%	10,36%
Satfam	79,57895	80,68421	78,26316	79,98%	66,14%	77,00%
Impfam	0,321755	0,3125053	0,0568858	94,68%	8,32% *	19,03%
Objemp	0,9473684	0,9473684	0,9473684	-	-	-
Satemp	57,89474	45,36842	52,94737	15,89%	40,08%	60,75%
Impemp	1,684211	1,789474	1,736842	49,44%	77,20%	81,58%
Objecol	1,894737	1,894737	1,894737	-	-	-
Satecol	0,0867091	-0,0116638	0,0677538	39,47%	61,80%	91,28%
Impecol	1,526316	1,842105	1,947368	20,92%	60,65%	4,19% **
Objloi	2	1,842105	1,894737	42,02%	74,86%	57,78%
Satloi	78,10526	79,36842	77,84211	85,56%	63,75%	97,16%
Imploi	76,15789	74,57895	74,57895	87,21%	-	87,21%
Objvoi	1,684211	1,526316	1,736842	38,00%	40,84%	81,58%
Satvoi	2,105263	2,105263	1,894737	100,00%	29,73%	38,55%
Impvoi	2,526316	2,473684	2,631579	78,99%	50,61%	71,62%
Objasso	1,368421	1,210526	1,105263	8,28% *	16,28%	2,07% **
Satasso	83,89474	67,94737	64	6,38% *	64,04%	0,63% ***
Impasso	55,42105	51,05263	57,52632	57,85%	34,77%	82,55%
Lifesat	0,31309	0,25925	0,244933	73,70%	93,05%	74,60%

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Evolution dans le temps de la moyenne des indices de qualité de vie pour la classe 2 des femmes:

Variabes	Période 1	Période 2	Période 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 2	P-values du test de Student entre les périodes 2 et 3	P-values du test de Student entre les périodes 1 et 3
Objami	-0,3304158	-0,244932	-0,0702032	62,95%	49,73%	31,65%
Satami	60,28571	74,42857	61,57143	23,86%	15,79%	89,04%
Impami	0,1687929	0,0682745	0,2293879	53,08%	42,70%	74,63%
Objfam	3	2,714286	2,642857	10,39%	72,02%	9,61% *
Satfam	60,64286	64,42857	57,64286	65,64%	51,04%	73,29%
Impfam	-0,2086647	0,0102533	-0,1268043	23,48%	60,06%	71,77%
Objemp	1	1	1	-	-	-
Satemp	19,57143	26,64286	31,42857	48,91%	69,66%	11,06%
Impemp	1,5	1,642857	1,714286	54,70%	72,02%	48,74%
Objecol	1,714286	1,714286	1,714286	-	-	-
Satecol	-0,163558	-0,5193966	-0,4328647	15,31%	56,29%	22,53%
Impecol	1,928571	2,214286	2,071429	26,31%	63,49%	54,70%
Objloi	1,571429	1,714286	1,857143	61,15%	63,49%	41,39%
Satloi	36,71429	44,64286	46,71429	61,20%	88,86%	39,01%
Imploi	54,64286	69,14286	69,14286	30,16%	-	30,16%
Objvoi	1,285714	1,428571	1,285714	43,46%	58,30%	100,00%
Satvoi	1,785714	2,142857	1,642857	13,65%	8,93% *	63,49%
Impvoi	2,357143	2,285714	1,642857	86,06%	8,23% *	10,64%
Objasso	1,071429	1,142857	1,214286	33,56%	58,30%	33,56%
Satasso	30,35714	38,35714	37,92857	53,71%	97,68%	53,18%
Impasso	54,42857	43	44,5	44,98%	87,76%	60,85%
Lifesat	-0,2826711	-0,5938444	-0,5766173	24,98%	92,04%	29,79%

*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%

Annexe 2.8: Les résultats du modèle Probit à observabilité partielle

Nous avons choisi de considérer dans l'équation de sélection l'abandon entre les vagues 1 et 2. En effet, l'abandon entre les vagues 2 et 3 semble aléatoire, ce qui veut dire que la sélection se fait uniquement entre les deux premières périodes. Les variables explicatives que nous avons choisi d'intégrer sont donc naturellement celles qui étaient significatives dans l'équation d'abandon entre ces mêmes périodes, c'est-à-dire l'importance subjective accordée à l'école et aux formations au temps 1, la satisfaction vis-à-vis de l'emploi lors de la même période ainsi que le sexe. Ensuite, concernant l'équation principale d'intégration sur le marché de l'emploi en vague 3, nous avons choisi les mêmes profils de référence que dans le modèle Probit d'abandon (voir annexe 6), tout en sachant que nous avons considéré les variables de qualité de vie au temps 2. Cependant, étant donné que, d'après les théories psychologiques, et cela semble être confirmé par nos données, les variables subjectives semblent jouer un rôle plus important que les variables objectives en ce qui concerne l'insertion, nous avons décidé, pour les variables d'importance subjective et de satisfaction, de ne pas considérer uniquement l'impact d'une déviation par rapport au(x) profil(s) de référence mais bien de traiter l'effet du passage d'un profil de référence (qui n'est plus forcément le même que dans l'annexe 6) vers chacun des autres profils pris isolément. Ainsi, pour l'importance accordée au voisinage, à l'emploi et à l'école et aux formations, ainsi que pour la satisfaction vis-à-vis du voisinage, le profil 1 est le profil de référence et on a mesuré l'impact différencié d'un écartement de ce profil de référence pour chacun des autres profils pris isolément.

Variables	Coefficients	Ecart-types	P-values
<i>Emploi en vague 3</i>			
Constante	-0,0912968	1,043573	93,0%
Niveau objectif de l'amitié	0,3399831	0,2009866	9,1% *
Satisfaction vis-à-vis de l'amitié	0,0019215	0,0063592	76,3%
Importance subjective de l'amitié	0,5510603	0,2053932	0,7% ***
Niveau objectif de la famille (référence: profil 1)	-0,0341701	0,3716613	92,7%
Satisfaction vis-à-vis de la famille	0,005859	0,0050103	24,2%
Importance subjective de la famille	-0,4262663	0,1923212	2,7% **
Nombre d'emploi occupés avant le stage (référence: 0 emploi)	0,2977304	0,2854672	29,7%
Satisfaction vis-à-vis de l'emploi	0,0005882	0,0056204	91,7%
Importance subjective de l'emploi (classe 2 par rapport à la classe 1)	0,4530922	0,2224464	4,2% **
Importance subjective de l'emploi (classe 3 par rapport à la classe 1)	-0,9449943	0,4640543	4,2% **
Niveau objectif de scolarité et de formation (référence: profils 1 et 2)	-0,5288628	0,7909777	50,4%
Satisfaction vis-à-vis de l'école et des formations	-0,4183003	0,1967191	3,3% **
Importance subjective de l'école et des formations (classe 2 par rapport à la 1)	-0,8266288	0,3827766	3,1% **
Importance subjective de l'école et des formations (classe 3 par rapport à la 1)	0,8470703	0,3301625	1,0% ***
Niveau objectif de loisirs (référence: profil 1)	-0,4934754	0,372964	18,6%
Satisfaction vis-à-vis des loisirs	0,0117179	0,0070497	9,6% *
Importance subjective des loisirs	0,0080087	0,0035152	2,3% **
Niveau objectif du voisinage (référence: profils 1 et 2)	0,1175937	0,4609747	79,9%
Satisfaction vis-à-vis du voisinage (classe 2 par rapport à la classe 1)	-0,3466511	0,3296453	29,3%
Satisfaction vis-à-vis du voisinage (classe 2 par rapport à la classe 1)	-0,5341015	0,3867378	16,7%
Importance subjective du voisinage (classe 2 par rapport à la classe 1)	0,5750633	0,3937217	14,4%
Importance subjective du voisinage (classe 3 par rapport à la classe 1)	0,1550521	0,4249229	71,5%
Importance subjective du voisinage (classe 4 par rapport à la classe 1)	1,353905	0,6145134	2,8% **
Niveau objectif d'implication dans le monde associatif (classe 2 par rapport à 1)	-0,1725722	0,3040908	57,0%
Satisfaction vis-à-vis du monde associatif	-0,0019088	0,0057275	73,9%
Importance subjective du monde associatif	0,0061501	0,0046369	18,5%
Satisfaction vis-à-vis de la vie	0,039485	0,1861896	83,2%
Genre (référence = hommes)	-0,5599076	0,2762407	4,3% **
Age inférieur à 25 ans au début du stage (référence=stagiaires de plus de 25 ans)	-0,4063849	0,3479239	24,3%
Durée de la formation (en mois)	-0,0794459	0,0339456	1,9% **
<i>Non-Abandon</i>			
Constante	-0,6812593	0,0025014	0,0% ***
Satisfaction vis-à-vis du monde de l'emploi (temps 1)	0,0044388	0,0000345	0,0% ***
Importance subjective de l'école (temps 2)	0,2110579	0,0036987	0,0% ***
Genre	0,7187642	0,0040215	0,0% ***
* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%			
Test de significativité du modèle: prob > chi2 = 0,00%			
Test d'indépendance des deux équations: prob > chi2 = 0,00%			

Annexe 2.9: Probabilité d'être dans l'ESI en 2003

Variables	Coefficients	Ecart-types des coefficients	Impacts sur la probabilité d'être dans l'ESI en 2003	Ecart-types des impacts	P-Values
Constante	-815.2539	325.3951	-	-	0.012 **
Année d'entrée	0.406757	0.1626397	0.1446583	0.0568799	0.012 **
Age	0.0198307	0.0231817	0.0070525	0.0082374	0.392
Femme	-0.2639531	0.3672089	-0.0961129	0.1361587	0.472
Cohabitant (chef de famille)	-0.2746303	0.4723256	-0.1014743	0.1799036	0.561
Cohabitant (dépendant)	-0.7365277	0.4304344	-0.2804248	0.1651378	0.087 *
Vit avec ses parents	-0.1769351	0.4387126	-0.0644152	0.1629191	0.687
Autre situation familiale	0.3436747	0.8606443	0.1115417	0.2494083	0.690
Niveau d'éducation	-0.1176412	0.1430905	-0.0418377	0.0507907	0.411
Expérience professionnelle	0.1056521	0.0907214	0.0375739	0.0321168	0.244
Nationalité européenne	-0.0654372	0.4370463	-0.02335293	0.1588754	0.881
Autre nationalité	0.3374801	0.4371675	0.1141151	0.1389344	0.440
Profil subjectif intermédiaire	0.112899	0.3452277	0.0397605	0.1201824	0.744
Profil subjectif le moins précaire	-0.2602749	0.3809221	-0.0947479	0.1413280	0.494
Bénéficiaire du revenu d'intégration envoyé par le CPAS	1.264618	0.6845298	0.4099197	0.1926093	0.065 *
Chômeur arrivé via une candidature volontaire ou via le FOREM	1.326062	0.6999999	0.3913913	0.1597931	0.058 *
Stagiaire arrivé via d'autres associations du troisième secteur	1.585518	0.6965470	0.3971833	0.1093385	0.023 **
*: significatif à 10% ; **: significatif à 5% ; ***: significatif à 1%					
Prob > chi2: 0,1436					
Pseudo R2: 0,1649					

Le profil de référence est un homme belge célibataire précarisé (profil subjectif le plus précaire) qui était à l'emploi avant son entrée en ESI. De plus, le niveau de qualification et l'expérience professionnelle ont été traitées comme des variables continues.

Annexe 2.10: Accroissement des chances de retrouver un emploi suite au passage en ESI

Variables	Coefficients	Ecartstypes	P-values
Constante	28.30162	13.91339	0.045 **
Année de naissance	-0.0137491	0.0070182	0.054 *
Femme	-0.3580785	0.1103327	0.002 ***
Niveau d'éducation	-0.0407325	0.045252	0.371
Expérience professionnelle	-0.0020668	0.027842	0.941
Belge	-0.0958574	0.1338203	0.476
Européen	-0.3583067	0.7105945	0.039 **
CPAS	-0.1510552	0.1176995	0.203
Sans statut	-0.3717293	0.1524421	0.017 **
* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%			
Test de significativité du modèle: prob > F = 0,0086 (F=2,82)			
R ² ajusté: 0.1495			

Le profil de référence est un homme belge qui était à l'emploi avant son entrée en ESI. De plus, le niveau de qualification et l'expérience professionnelle ont été traitées comme des variables continues.

Annexe 2.11: Accroissement du capital humain

Variables	Coefficients	Ecarts- types	P- values
Constante	2,279778	0,5740905	0,000 ***
Durée du séjour	0,0238622	0,0079485	0,003 ***
Organisation quasi-marchande	-0,8754356	0,3804175	0,024 **
Organisation hybride	-0,5476448	0,4166182	0,192
Organisation à dominante non-marchande	-0,8527113	0,4061686	0,039 **
Age	-0,0143859	0,0094781	0,133
Femme	-0,4343403	0,1999643	0,033 **
Niveau d'éducation	0,0587375	0,0690942	0,398
Présence dans l'entreprise au moment de l'enquête	0,3763972	0,1967336	0,059 *
A l'emploi en dehors de l'entreprise au moment de l'enquête	0,1999999	0,3421700	0,560
Profil subjectif intermédiaire	-0,5138438	0,1950875	0,010 ***
Profil subjectif le moins précaire	-0,4384677	0,2198675	0,049 **
Chômeur arrivé via une candidature volontaire ou via le FOREM	-0,4094781	0,2101060	0,054 *
Stagiaire arrivé via d'autres associations du troisième secteur	-0,4707764	0,2445317	0,057 *
Personne à l'emploi ayant transité par d'autres unités de la même entreprise	-0,223092	0,3956736	0,574
* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%			
Test de significativité du modèle: prob > F = 0,00% (F=4.07)			
R ² ajusté: 0.2963			

Le profil de référence est un homme précarisé (profil subjectif le plus précaire) qui bénéficiait du revenu d'intégration avant son entrée en ESI (dans une organisation marchande - voir section 3.4.1.) et qui était sans emploi au moment de l'enquête. De plus, le niveau de qualification a été traité comme une variable continue.

Nous n'avons pas tenu compte de l'impact positif des organisations marchandes sur l'évolution du capital humain dans le texte étant donné que ce type d'entreprises ne comprend en fait qu'une seule organisation et que par conséquent, une seule et même personne a évalué les travailleurs de cette organisation

Annexe 2.12: Accroissement du capital social

Variabes	Coefficients	Ecartstypes	P-values
Constante	3,197524	0,2490835	0,000 ***
Durée du séjour	-0,0046182	0,0038653	0,236
Organisation quasi-marchande	-0,1558756	0,1889417	0,412
Organisation hybride	-0,1771023	0,2082535	0,398
Organisation à dominante non-marchande	-0,3347000	0,2009327	0,100 *
Age	-0,0049522	0,0046761	0,293
Femme	-0,1743332	0,0999975	0,086 *
Niveau d'éducation	0,0069574	0,0336399	0,837
Présence dans l'entreprise au moment de l'enquête	0,3653439	0,1161638	0,002 ***
A l'emploi en dehors de l'entreprise au moment de l'enquête	0,2853158	0,2048692	0,168
Profil subjectif intermédiaire	-0,1586459	0,0973552	0,108
Profil subjectif le moins précaire	-0,0237792	0,1103904	0,830
Chômeur arrivé via une candidature volontaire ou via le FOREM	0,0943787	0,1033182	0,364
Stagiaire arrivé via d'autres associations du troisième secteur	-0,1543754	0,1181568	0,196
Personne à l'emploi ayant transité par d'autres unités de la même entreprise	0,2121405	0,2141024	0,325
* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%			
Test de significativité du modèle: prob > F = 0,02 (F=2,08)			
R ² ajusté: 0.2942			

Le profil de référence est un homme précarisé (profil subjectif le plus précaire) qui bénéficiait du revenu d'intégration avant son entrée en ESI (dans une organisation marchande - voir section 3.4.1.) et qui était sans emploi au moment de l'enquête. De plus, le niveau de qualification a été traité comme une variable continue.

Certains résultats présentés dans le corps du texte ne semblent pas significatifs d'après ce tableau. Toutefois, ils sont bien significatifs lorsque nous testons l'impact de l'appartenance par rapport à la non-appartenance à ces catégories.

Annexe 2.13: Corrélations entre la réalisation des trois objectifs majeurs des ESI

		Evolution du capital humain	Retour à l'emploi des travailleurs ayant quitté l'ESI	Evolution du capital social
Evolution du capital humain	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	1 . 103	,285 ,102 34	,407(**) ,000 85
Retour à l'emploi des travailleurs ayant quitté l'ESI	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,285 ,102 34	1 . 34	,534(*) ,023 18
Evolution du capital social	Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	,407(**) ,000 85	,534(*) ,023 18	1 . 85

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Annexe 2.14: Satisfaction des travailleurs

Variables	Coefficients	Ecartstypes	P-values
Constante	2,783289	1,331337	0,040 **
Accroissement du capital humain	-0,3861421	0,1673355	0,024 **
Accroissement du capital social	1,157441	0,394669	0,004 ***
Etre à l'emploi (dans ou hors de l'ESI)	2,256057	0,4064726	0,000 ***
* significatif à 10% ; ** significatif à 5% ; *** significatif à 1%			
Test de significativité du modèle: prob > F = 0,00 (F=17,73)			
R ² ajusté: 0.3740			

Pour déterminer le niveau de satisfaction du passage en ESI, nous avons simplement posé la question suivante aux travailleurs: « Etes-vous satisfait de votre passage en ESI ? ». Les réponses possibles s'échelonnaient sur une échelle de 1 à 7, de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord ».

PARTIE III

LES IMPACTS COLLECTIFS DE L'INSERTION

INTRODUCTION

Au sein de l'économie sociale, le champ de l'insertion rassemble un foisonnement d'initiatives économiques qui visent à procurer à des personnes défavorisées exclues du marché du travail (chômeurs, bénéficiaires du CPAS, personnes souffrant de handicaps physiques ou mentaux, ...) différentes formes d'accueil et d'encadrement en vue de leur réinsertion socioprofessionnelle. Il peut s'agir d'une simple activité occupationnelle, mais aussi d'une formation, d'un emploi temporaire d'attente, voire même d'un contrat de travail à durée indéterminée. Entreprises d'insertion, entreprises de formation par le travail, entreprises de travail adapté, régies de quartier, *invoegbedrijven*, *sociale werkplaatsen*, *beschutte werkplaatsen*,... sont parmi les principales appellations qui témoignent en Belgique de la diversité de ce type d'initiatives. A l'échelon européen, les recherches réalisées dans le cadre du réseau EMES ont permis de recenser et d'analyser, dans dix pays, pas moins de 39 catégories d'*entreprises sociales d'insertion* (ESI)⁷³, vocable qui tend aujourd'hui à désigner l'ensemble des initiatives d'insertion de l'économie sociale.

Les premiers bénéficiaires des entreprises sociales d'insertion sont bien entendu les personnes défavorisées qui constituent leur public-cible. Mais en raison de leur contribution à la réinsertion professionnelle de ce type de public, ces entreprises sont également réputées engendrer au bénéfice de la collectivité d'importants effets positifs. "Bénéfices collectifs", "plus-value sociale", "externalités", ..., sont autant de termes que l'on rencontre de plus en plus souvent pour désigner les avantages que la collectivité dans son ensemble retire des actions d'insertion: effet sur le budget public, amélioration du fonctionnement du marché du travail, raffermissement des liens sociaux, ... Pour des raisons que nous aurons l'occasion de développer dans le premier chapitre, nous proposons de désigner ici par *impacts collectifs* les effets indirects de l'insertion bénéficiant à l'ensemble de la collectivité.

La mise en évidence des impacts collectifs de l'insertion est cruciale, pour au moins deux raisons. Ces impacts sont d'abord de nature à justifier les politiques

⁷³ Projet PERSE (2001-2004). Pour plus d'informations, se référer au site du réseau EMES: www.emes.net

publiques de soutien des entreprises sociales d'insertion. En effet, on peut dans une large mesure les interpréter comme correspondant à une production de bien public ou collectif au sens de l'analyse économique⁷⁴. En raison de son caractère non marchand (un bien collectif ne peut être médiatisé par le marché), cette production devrait faire l'objet d'un financement public et ne pas reposer sur les seules ressources de l'entreprise. En second lieu, en cas de soutien public de différents dispositifs d'insertion, l'identification des impacts collectifs permet en principe de comparer plus correctement le "return" des sommes investies et d'affecter d'une manière plus optimale les ressources publiques.

Mais pour mettre en œuvre un financement public, il est important que tant les acteurs de terrain (et les responsables d'entreprises d'insertion en particulier) que les milieux politiques puissent avoir une perception claire des impacts collectifs générées par l'insertion. Malheureusement, bien que de plus en plus évoquée dans les écrits économiques, la notion d'impact collectif reste encore relativement floue et sujette à de nombreux débats contradictoires, comme en témoignent d'ailleurs la diversité mais aussi le manque de délimitation claire des termes utilisés. Aussi l'ambition de cette partie est-elle de tenter de combler ces lacunes et de donner, sans doute pour la première fois, une vision synthétique des problèmes d'*identification* et de *mesure* posés par les impacts collectifs.

La question de la mesure des impacts collectifs mérite ici un bref commentaire. Depuis une vingtaine d'années, des techniques ont été développées par les économistes pour évaluer les biens non marchands (et en particulier les biens collectifs) en reconstituant le "prix" ou "consentement à payer" (CAP)⁷⁵ pour ces biens à partir des préférences individuelles. La principale de ces techniques est la *méthode de l'évaluation contingente* (CVM⁷⁶), qui consiste à demander par voie d'enquêtes aux particuliers d'exprimer leur consentement à payer dans l'hypothèse où le bien en question serait proposé sur un marché, qualifié dès lors d'hypothétique. Initialement appliquée aux biens environnementaux et à la santé, cette méthode tend à se généraliser à d'autres catégories de biens. Ainsi, un ouvrage paru récemment propose d'évaluer monétairement les services fournis par les *nonprofit organizations* (NPO) au Royaume-Uni, en ce compris les impacts collectifs générés, en recourant à l'évaluation contingente⁷⁷. C'est pourquoi il nous a paru nécessaire de décrire plus longuement ici ce mode d'évaluation, non sans évoquer les réserves qu'il tend par ailleurs à susciter.

⁷⁴ Un bien collectif (ou "public") donne lieu à une consommation caractérisée par la non-rivalité (la consommation d'un agent n'empêche pas celle d'un autre agent) et la non-exclusion (aucun agent n'est exclu de la consommation).

⁷⁵ En anglais, *willingness to pay* (WTP).

⁷⁶ Nous adopterons ici le sigle de l'expression anglaise (*contingent valuation method*) largement répandue, y compris dans les écrits francophones.

⁷⁷ *The Price of Virtue – The Economic Value of the Charitable Sector* (F. Foster et al., 2001).

En résumé, cette partie s'articulera autour des quatre thèmes suivants:

- dans le chapitre 9, on tente d'élaborer une *définition* rigoureuse et très générale des impacts collectifs, tout en justifiant le choix du terme "impact" par rapport aux autres appellations existantes;
- le chapitre 10 porte sur les formes prises par les impacts collectifs et propose une *typologie* de ces derniers appliquée au cas particulier de l'entreprise sociale d'insertion;
- dans le chapitre 11, on tente de répertorier les voies et moyens par lesquels le *droit*, belge et européen, prend en compte, au moins de façon indirecte, la notion d'impact collectif et, par conséquent, ouvre des possibilités de financement public de la production de ces impacts;
- enfin, dans le chapitre 12, on aborde la question de la *mesure* des impacts collectifs, en réservant une place particulière à l'évaluation économique des biens collectifs et à la méthode de l'évaluation contingente.

CHAPITRE 9

DEFINITION DES IMPACTS COLLECTIFS

Michel Marée (Centre d'Economie Sociale, ULg)

Dans ce chapitre, nous définirons d'abord la notion d'impact collectif (point 1), avant de décrire successivement les deux catégories d'impacts que nous proposons d'identifier, à savoir, l'impact collectif comme *bien collectif* (point 2), et l'impact collectif comme *impact macroéconomique* (point 3). Nous apporterons ensuite quelques éléments d'interprétation complémentaires de l'impact collectif (point 4), avant d'évoquer brièvement les limites des autres appellations rencontrées pour désigner ce concept (point 5).

1. La notion d'impact collectif

Par définition, une entreprise produisant un bien collectif engendre des avantages bénéficiant à l'ensemble de la collectivité. C'est par exemple le cas d'une entreprise sociale d'insertion qui se livre à la réhabilitation de sites industriels. Mais la collectivité peut aussi trouver un avantage dans d'autres situations. La notion d'impact collectif trouve au départ sa justification dans l'existence d'effets positifs qui sont ressentis par la collectivité tout en résultant d'une production ayant au départ une dimension *privée*, c'est-à-dire donnant lieu à une consommation individuelle caractérisée par la rivalité et l'exclusion.

Parce qu'ils sont relativement peu "visibles", ces avantages méritent une attention particulière. Pour définir la notion d'impact collectif d'une activité productive, nous proposons de nous référer à la littérature, relativement abondante, qui traite de l'évaluation de projets. Evaluer un projet ou un programme d'action revient notamment à identifier les effets de ce projet en fonction de différents objectifs. Traditionnellement, on identifie trois catégories d'objectifs auxquels sont associés autant de type d'effets:

Tableau 3.1: Objectifs et résultats d'un projet

Type d'objectifs	Type d'effets	Exemples (cas d'une EFT)
Objectifs opérationnels	<i>Réalisations</i> : prestations effectuées dans le cadre du projet	Nombre d'heures de formation et d'encadrement
Objectifs spécifiques	<i>Résultats</i> : avantages immédiats pour les destinataires directs	Qualification accrue des stagiaires
Objectifs globaux	<i>Impacts</i> : conséquences des résultats engendrés par le projet	Directs: employabilité accrue des stagiaires Indirects: Amélioration du marché du travail

Les *réalisations* correspondent aux prestations effectuées dans le cadre du projet. Dans le cas d'une EFT, il s'agit des heures de formation et d'encadrement des stagiaires. Les *résultats* d'un projet représentent les avantages immédiats obtenus par les "destinataires directs" (ou "bénéficiaires", "usagers",...), c'est-à-dire les agents qui bénéficient directement des prestations réalisées. Dans le cas de l'EFT, les destinataires directs sont les stagiaires, qui bénéficient d'une qualification accrue grâce à leur passage dans l'EFT.

Les *impacts* d'un projet représentent les conséquences, pour l'environnement socio-économique, des résultats engendrés par le projet. Il est nécessaire ici d'opérer une distinction entre impacts directs et impacts indirects:

- les impacts directs sont les conséquences qui "*apparaissent ou qui perdurent à moyen terme chez les destinataires directs*"⁷⁸, à l'exclusion de toute répercussion sur d'autres publics. Exemple: employabilité accrue des stagiaires formés dans une EFT, c'est-à-dire plus grande aptitude à trouver un emploi;
- les impacts indirects représentent "*toutes les conséquences qui affectent, à court ou moyen terme, des personnes ou des organismes qui ne sont pas des destinataires directs*"⁷⁹. Exemple: la qualification accrue des stagiaires de l'EFT à l'issue de la formation se traduit par une amélioration de leur adaptabilité et de leur productivité, qui profite aux entreprises locales, et plus généralement à la collectivité en tant que telle (augmentation du capital humain et amélioration du marché du travail).

Les impacts indirects sont donc ceux qui se propagent dans l'environnement socio-économique au-delà des destinataires directs du projet. Nous définirons ici les *impacts collectifs* comme étant les impacts indirects d'un projet qui concernent la *collectivité dans son ensemble*. Cette dernière expression signifie que, dans un périmètre donné (pays, région, sous-région,...), tout les agents sans exception sont des destinataires indirects de impacts. Dans les exemples précédents, l'amélioration du fonctionnement du marché du travail suite à la formation en EFT de personnes au départ peu qualifiées représente un impact collectif dans le périmètre considéré.

⁷⁸ Commission européenne (1999), vol.1 p.107.

⁷⁹ Commission européenne (1999), vol.1 p.107.

La définition qui précède (l'impact collectif interprété comme impact indirect) est fondée sur le cas le plus fréquent où l'impact collectif résulte de la production d'un bien privé. Mais par extension, elle peut s'appliquer également au cas de la production d'un bien collectif évoquée plus haut: dans cette hypothèse, les impacts directs sont déjà en soi des impacts collectifs.

Dans la suite du présent chapitre, nous analysons plus en détails le contenu du concept d'impact collectif en privilégiant dans nos exemples le cas d'un bien produit par une entreprise sociale d'insertion. Ce faisant, nous opérons une distinction fondamentale entre deux catégories d'impact:

- l'impact collectif envisagé comme *bien collectif* (point 2). L'impact est ici interprété comme une "externalité" au sens de l'analyse microéconomique;
- l'impact collectif considéré comme *impact macroéconomique* (point 3), qui désigne l'incidence de la production de l'entreprise sur les grands agrégats économiques (PIB, niveau des prix, budget public,...).

2. L'impact collectif comme *bien collectif*

Considérons l'exemple d'une entreprise sociale d'insertion active dans la collecte et le recyclage de déchets. Outre les produits de recyclage eux-mêmes, cette entreprise produit à priori deux biens privés: d'une part, un service "insertion" fourni à des personnes défavorisées; d'autre part, un service "collecte" fourni aux ménages. Ménages et personnes défavorisées sont deux catégories de destinataires directs, ou bénéficiaires de l'entreprise.

En réalité, d'autres agents bénéficient également des services "insertion" et "collecte". Dans la mesure où ceux-ci contribuent à la cohésion sociale, à une meilleure utilisation des ressources, à la protection de l'environnement,..., ils engendrent également des impacts indirects bénéficiant à l'ensemble de la collectivité. Ces impacts collectifs sont une catégorie particulière des *externalités* définies par l'analyse économique.

La notion d'externalité introduite par A.C. Pigou correspond à l'origine à la distinction entre *coûts privés* et *coûts sociaux*: une externalité est présente quand l'action d'un producteur a un impact (positif ou négatif) sur les coûts d'un autre producteur, sans que cet impact ne soit pris en compte par le marché, c'est-à-dire sans qu'il n'ait d'incidence sur les coûts du premier producteur. Le coût social diffère alors du coût privé. Plus généralement, on parle d'externalité quand le bien-être (utilité) d'un consommateur ou la fonction de production d'une firme sont directement affectés par l'action d'un autre agent. Le mot "directement" signifie que l'on exclut tous les effets médiatisés par les prix.

Quand les effets externes sont ressentis par toute une catégorie d'agents, on parle de façon générale d'externalités multilatérales, et d'*externalités multilatérales non rivales* si de surcroît l'externalité est subie sans rivalité. On remarque que dans cette hypothèse, l'externalité a les caractéristiques d'un bien (ou mal) collectif. Les impacts collectifs envisagés ici doivent être interprétés comme des externalités multilatérales non rivales *et ayant donc la nature d'un bien collectif*. Ils apparaissent en fait dans deux situations:

a) Dans le cas le plus courant, donné à titre d'exemple ci-dessus, l'entreprise produit un bien privé qualifié de *quasi-collectif*, c'est-à-dire un bien privé engendrant des externalités multilatérales non rivales (service de formation, de santé, d'action sociale,...): ce bien comporte une composante privée (donnant lieu à une consommation dite "individuelle, c'est-à-dire rivale et exclusive), mais aussi une composante collective (donnant lieu à une consommation dite "collective", c'est-à-dire non rivale et non exclusive) représentée par les externalités. L'impact collectif correspond dans ce cas à la *composante collective du bien*.

b) La seconde situation, moins fréquente, est celle où l'entreprise produit au départ un *bien collectif*: l'existence d'externalités est alors banale et tient à la nature intrinsèquement collective (et donc non marchande) du service fourni. Ici, l'impact collectif correspond à la production du *bien collectif lui-même*.

L'impact collectif lié à la production d'une entreprise sociale d'insertion équivaut donc, dans l'optique considérée ici, soit à la production directe d'un bien collectif pur, soit à la composante collective d'un bien quasi-collectif. Dans les deux cas, cet impact collectif a la nature d'un bien collectif produit par l'entreprise. Dans la suite du texte, nous désignerons par "bien collectif" (BC) ce type d'impact.

3. L'impact collectif comme *impact macroéconomique*

La première catégorie d'impacts collectifs décrite au point précédent représente la dimension collective de la production de l'ESI. Ces impacts correspondent à une partie de la production de l'entreprise (insertion, protection de l'environnement,...) et sont ainsi assimilables à un *output*. En ce sens, les tentatives de mesure monétaire de ces impacts (dont il sera question par la suite) reviennent à estimer la *contribution directe* à la valeur ajoutée (PIB) de la partie collective de la production de l'ESI.

Mais l'ESI génère également une autre catégorie d'impacts collectifs, liés précisément à l'incidence de son activité productive dans les flux macroéconomiques. Ces impacts sont en fait de deux types, correspondant eux-mêmes à deux types d'effets, les *effets induits* et les *effets dérivés*. Nous appellerons *impacts macroéconomiques* (IM) les impacts collectifs résultant des effets induits et des effets dérivés exercés par l'activité de l'ESI, dans le périmètre considéré (pays,

région,...) sur les grands agrégats économiques que sont le PIB, le volume de l'emploi, le niveau général des prix, ...

3.1 Les effets induits

La production de l'ESI s'accompagne des dépenses qui, adressées aux autres agents, exercent des effets induits (ou d'entraînement) sur l'économie en général. Pour prendre l'exemple des dépenses en personnel, les revenus supplémentaires distribués par l'entreprise vont, par vagues successives de dépenses de consommation et suivant le principe bien connu du multiplicateur, donner lieu *in fine*, au niveau macroéconomique, à un supplément de production supérieur à la production initiale. A cet impact sur la production (PIB) correspond un impact en termes d'emplois, fonction lui du multiplicateur de l'emploi.

3.2 Les effets dérivés

La production de l'ESI a également des effets sur l'activité économique en termes de *dépenses évitées*. Ces effets que nous qualifions de dérivés, sont plutôt structurels et proviennent du fait que les services fournis par l'entreprise tendent en général à réduire à terme les besoins de la collectivité par rapport à certaines catégories de dépenses, notamment en matière de santé, de sécurité publique, de services sociaux, ... , pour ne parler que des effets dus à la mission d'insertion proprement dite. La réduction de ces dépenses, qu'elles soient privées ou publiques, doit être considérée comme un impact collectif positif de l'activité de l'entreprise sociale d'insertion.

3.3 Le cas particulier du budget public

La fonction d'insertion de l'ESI a un effet direct sur le budget public sous la forme de recettes fiscales supplémentaires (impôt sur le revenu pour les personnes engagées,...), d'augmentations (subventions,...) et de réductions de dépenses (allocations de chômage, ...). Formellement, cette incidence directe peut être considérée comme une externalité (la marché n'est pas en jeu), de surcroît multilatérale et non rivale si l'on voit derrière les pouvoirs publics la collectivité qu'ils représentent. Elle relèverait donc de la première catégorie des impacts collectifs (biens collectifs). Cependant, nous préférons la considérer ici comme un impact macroéconomique et la traiter comme telle dans la suite de l'analyse. En effet, elle donne lieu à des flux dont l'analyse est généralement du ressort de l'approche macroéconomique. De plus ces flux sont de nature monétaire et impliquent des méthodes d'évaluation différentes de celles des biens collectifs. Enfin, à l'effet direct de l'ESI sur le budget public, il faut encore ajouter des effets induits (recettes fiscales supplémentaires liées l'augmentation de l'activité

économique, ...) et dérivés (dépenses sociales évitées,...), qui sont en rapport étroit avec les effets macroéconomiques sur le PIB que nous venons d'évoquer.

3.4 Les effets de productivité

Il convient de traiter de la même manière les *effets de productivité* liés à la production des ESI. Ces effets de productivité apparaissent quand coexistent au moins deux solutions alternatives par rapport à un même besoin d'insertion. Imaginons que des initiatives associatives soient moins coûteuses en termes d'utilisation de facteurs de production que des opérateurs publics fournissant un service comparable, toutes autres choses étant égales par ailleurs (et notamment le contenu et la qualité du service). Cette réduction de coût, qui peut sembler à priori marginale au regard du reste de l'économie, revêt néanmoins la dimension d'un impact collectif, dans la mesure où une économie de moyens de production pour un résultat identique profite à l'ensemble de la collectivité. Cette économie peut elle aussi être interprétée comme une externalité (multilatérale et non rivale), mais pour les mêmes raisons que celles évoquées à propos de l'impact direct de l'ESI sur le budget public, elle se prête davantage à une analyse en termes d'impacts macroéconomiques⁸⁰.

Notons que l'effet de productivité risque fort d'être plutôt négatif si l'on envisage l'ESI non par rapport à une solution alternative d'insertion, mais par rapport à d'autres entreprises. En effet, pour l'ESI qui s'appuie sur une production marchande dans un secteur concurrentiel, le recours à une main-d'œuvre par définition peu qualifiée et nécessitant un minimum d'encadrement entraîne normalement des coûts relativement plus élevés que ceux des entreprises traditionnelles. Dans cette hypothèse, il n'y pas d'effet de productivité positif à mettre au crédit de l'entreprise sociale d'insertion, et celle-ci doit justifier ses coûts plus élevés par l'existence d'impacts collectifs positifs plus importants.

4. Éléments d'interprétation complémentaires de la notion d'impact collectif

Le tableau suivant synthétise les deux catégories d'impacts collectifs de l'entreprise sociale d'insertion que nous venons de définir:

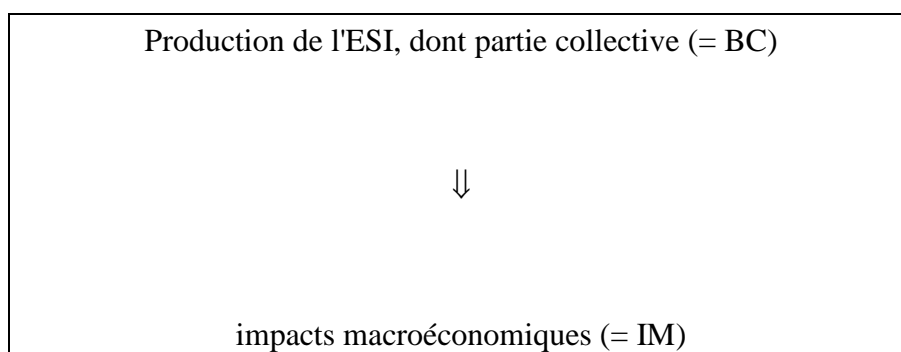
Tableau 3.2: les deux catégories d'impacts collectifs de l'ESI

⁸⁰ Ajoutons qu'il serait paradoxal d'interpréter une économie de moyens de production comme étant une production de bien collectif.

	Catégorie	Définition	Types d'impacts
Impact collectif (IC)	1. Bien collectif (BC)	Partie collective de la production (= correspondant à des externalités multilatérales non rivales)	- Bien collectif pur - Partie collective d'un bien quasi-collectif
	2. Impact macroéconomique (IM)	Effets exercés par la production de l'ESI sur le PIB, l'emploi, le budget public,...	- Effets induits - Effets dérivés

Cette présentation appelle quelques commentaires:

a) Insistons d'abord une nouvelle fois sur la différence conceptuelle entre ces deux catégories d'impact: l'impact comme bien collectif (BC) est une *production de service*, une contribution directe de l'entreprise à la valeur ajoutée de l'économie. S'agissant du PIB, cette contribution est toutefois virtuelle, car tant les conventions de la comptabilité nationale que les problèmes liés à l'évaluation monétaire de ces impacts (par nature non marchands) se traduisent généralement par une sous-estimation, voire par une non prise en compte de cette contribution dans les statistiques. L'impact collectif vu comme impact macroéconomique (IM) représente quant à lui *l'incidence réelle, induite ou dérivée, de la production de l'entreprise* sur les grands agrégats macroéconomiques:



b) Comme nous l'avons dit plus haut, ces deux catégories d'impacts collectifs impliquent également des modes de valorisation différents: dans le premier cas (BC), on touche à la problématique complexe de la valeur de la production des biens collectifs (ou publics); dans le second cas (IM), il convient d'appliquer les méthodes comptables d'estimation des flux macroéconomiques pour évaluer ces impacts, pour autant que les données nécessaires soient disponibles.

c) Il est parfois question d'impacts *marchands* et d'impacts *non marchands* pour distinguer les impacts indirects d'un projet. Peut-on appliquer ces deux adjectifs respectivement aux impacts macroéconomiques et aux biens collectifs? Les biens collectifs sont indubitablement non marchands, en ce sens qu'il n'y a pas de médiation par le marché, ni de prix. Les impacts macroéconomiques ne sont que partiellement marchands, car une partie des effets induits et dérivés ne transitent pas les marchés et concernent des flux liés au budget public. Les termes

"monétaire" ou "pécuniaire" ne sont pas davantage de mise, si l'on considère par exemple le cas des impacts en termes d'emplois.

d) Les impacts collectifs doivent-ils inclure ce qu'on appelle les *économies de moyens* (réductions de coûts, dépenses évitées,...)? Des réserves sont en effet parfois formulées quant à l'incorporation de ces économies de moyens dans les impacts collectifs de l'insertion quand ils sont qualifiés de "bénéfiques collectifs", "plus-value- sociale", ... Selon certains, ces expressions renverraient en effet davantage à un effet utile, une production de "valeur ajoutée collective" qu'à une réduction de coûts. L'argument s'inspire manifestement des techniques d'optimisation dégageant la contribution nette d'un projet de la comparaison entre moyens et fins, entre coûts et "avantages". Dans ce contexte, les "bénéfiques collectifs" se situeraient dans les avantages procurés par le projet, et non dans des variations de coûts. Les impacts collectifs en tant que biens collectifs (BC) satisfont ce critère, étant donné que nous les avons définis comme étant une production de services. Par contre, les impacts collectifs comme impacts macroéconomiques (IC) peuvent se retrouver, dans une analyse coût-avantages, des deux côtés de la comparaison puisque du point de vue de la collectivité, on y relève aussi bien des avantages (par exemple, augmentation des recettes fiscales) que des variations de coûts (par exemple, dépenses évitées).

En fait, la position que nous adoptons ici pour délimiter les impacts collectifs se dégage des contraintes terminologiques de l'analyse coûts-avantages et se veut essentiellement pragmatique. Le but est de proposer un concept global permettant de regrouper l'ensemble des effets ressentis au niveau de la collectivité du fait de l'insertion. Parmi ces effets, les économies de moyens représentent un enjeu d'importance. Le fait de réduire la charge des personnes réinsérées sur le budget public constitue certainement un argument de poids que les responsables d'ESI peuvent faire valoir auprès des pouvoirs publics. Ne pas le prendre en compte dans les impacts collectifs de l'insertion risquerait à notre sens de tronquer le débat. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de définir les impacts collectifs dans une acception relativement large, *incluant* les économies de moyens mesurables au plan de l'ensemble de la collectivité, même si dans le contexte d'une analyse coût/avantages, il conviendrait d'adopter une catégorisation différente.

5. Aperçu critique des autres terminologies utilisées pour désigner les impacts collectifs

Pour conclure cet essai de définition des impacts collectifs de l'insertion, nous nous proposons de passer en revue les termes le plus souvent utilisés dans la littérature économique pour désigner le même concept et de montrer en quoi, en toute rigueur, ces termes ne nous paraissent pas réellement appropriés.

5.1 Les externalités

Le terme "externalités" est régulièrement utilisé pour désigner les impacts collectifs. On peut opposer deux objections à cet usage. Concernant les impacts collectifs vus comme biens collectifs (BC), le terme "externalité" ne semble pas convenir aux yeux de certains auteurs pour lesquels externalité et bien collectif sont deux notions qui ne peuvent être assimilées. Ainsi, pour certains, une externalité est nécessairement fortuite et ne peut être confondue avec la production intentionnelle d'un bien collectif. En ce sens, ce qui différencierait un bien collectif d'une externalité (multilatérale et non rivale) serait l'intentionnalité du producteur. Une approche semblable consiste à différencier les deux concepts en fonction de la reconnaissance sociale dont ils bénéficient: ainsi par exemple, l'externalité deviendrait un bien collectif en présence d'un soutien financier de la part des pouvoirs publics. Bien que ces critères de distinction externalité/bien collectif ne nous paraissent pas vraiment fondés⁸¹, on ne peut ignorer le fait qu'il n'y a pas unanimité sur le sens à donner au terme "externalité".

Plus fondamentalement, cette expression nous paraît trop restrictive pour désigner l'ensemble des impacts collectifs, c'est-à-dire les biens collectifs, mais également les impacts macroéconomiques (IC). Mis à part l'incidence directe sur le budget public et les effets de productivité, ces derniers ne peuvent en effet être interprétés comme étant des externalités. Aussi, ne nous semble-t-il pas opportun de généraliser aux impacts collectifs l'emploi d'un concept utilisé habituellement dans un autre contexte.

5.2 Les bénéfiques collectifs

Une première objection porte sur le fait que le vocable "bénéfices" renvoie davantage à la *valorisation* de l'impact collectif, plutôt qu'à l'impact lui-même. Cette confusion est particulièrement gênante dans le cas du bien collectif, pour lequel il convient à notre sens de bien distinguer l'existence de l'impact proprement dit (par exemple, une augmentation du capital social) de sa valeur en termes économiques.

La seconde critique concerne le présupposé selon lequel un impact collectif augmente nécessairement le *bien-être* des individus. Cette hypothèse implicite de l'analyse économique ressort clairement de la présentation couramment faite de la production d'un bien quasi collectif: celle-ci, avons-nous rappelé, est supposée donner lieu à la fois à une consommation individuelle et à une *consommation* collective (impact collectif), auxquelles correspondent respectivement des bénéfiques individuels et des *bénéfices* collectifs dans le chef des destinataires. Le

⁸¹ On peut par exemple objecter qu'un financement public ne modifie pas la nature du bien (collectif ou quasi-collectif) qui génère l'externalité, mais lui ajoute simplement la qualité de bien tutélaire.

terme "bénéfices" fait, dans l'analyse économique, référence à une variation de bien-être (ou d'utilité). Or, nous verrons ultérieurement que les biens collectifs ne se limitent pas à des impacts en termes de bien-être, et qu'ils comportent également des *valeurs de non-usage* (par exemple, une valeur d'existence) qui peuvent être sans rapport avec ce dernier. En d'autres termes, le mot "bénéfices" n'est pas approprié pour désigner dans ce cas la totalité de la valeur d'un impact collectif.

5.3 La plus-value sociale

La notion de "plus-value" suscite les mêmes critiques que celle de "bénéfices collectifs". Il convient d'y ajouter le caractère trop restrictif du mot "social".

5.4 L'utilité sociale

Ni le mot "social" (trop étroit), ni le mot "utilité" (pourvu de trop nombreuses connotations) ne conviennent. Au surplus, l'expression "utilité sociale" est employée en France dans un autre contexte. Elle désigne d'abord un certain type d'activités menées par des associations et pouvant bénéficier d'exonérations fiscales. Ainsi cette expression apparaît-elle depuis 1973 dans des textes législatifs où, pour être d'utilité sociale, l'activité de l'association doit satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché, ou qui l'est de façon peu satisfaisante, faute d'être rentable. L'utilité sociale est parfois aussi perçue comme correspondant à la valeur de la production des organisations qui ne poursuivent pas un but exclusivement lucratif. En ce sens, on distingue l'"utilité sociale interne", comprenant notamment les "utilités individuelles", c'est-à-dire celles des usagers et/ou des membres adhérents, et l'"utilité sociale externe", comprenant les externalités au sens de la théorie économique, ainsi que le "halo sociétal", ensemble de valeurs qui ne seraient pas prises en compte par l'économiste. Ainsi comprise, l'utilité sociale est manifestement un concept à la fois plus large (il englobe les impacts sur les destinataires directs de l'activité) et plus retreint (il n'envisage pas les impacts macroéconomiques) que celui d'impact collectif.

CHAPITRE 10

TYPOLOGIE DES IMPACTS COLLECTIFS DE L'INSERTION

Michel Marée (Centre d'Économie Sociale, ULg)

Dans le chapitre précédent, nous avons en toute généralité présenté le concept d'impact collectif, et montré que ce dernier pouvait se subdiviser en deux catégories, les biens collectifs (BC) et les impacts macroéconomiques (IC). À côté de cette distinction qui nous sera surtout utile pour analyser les techniques de mesure des impacts, nous proposons de concrétiser davantage notre champ de recherche et de décrire plus avant les *types* d'impacts collectifs qui peuvent résulter de l'activité des entreprises sociales d'insertion (point 2). Mais préalablement (point 1), nous examinerons plus en détail l'entreprise sociale d'insertion sous l'angle de la production qu'elle réalise, puisque c'est de la nature de cette production que dépendent les impacts générés au niveau de la collectivité.

1. Les trois "produits" de l'ESI

L'identification des impacts collectifs des entreprises sociales d'insertion est rendue complexe par le caractère *multidimensionnel* présenté par la production de ce type d'entreprise. Rappelons en effet qu'activité et finalité ne se confondent pas dans l'entreprise d'insertion. Sa production ne consiste pas en un seul "produit" mais en deux produits au moins, puisque la finalité d'insertion (produit principal) s'appuie elle-même sur une activité de production classique (produit-support): il peut s'agir d'une activité marchande, mais aussi de la fourniture de services d'intérêt général (par exemple, collecte de déchets à domicile). De plus, on peut encore dans certains cas identifier un troisième "produit", correspondant à des modalités particulières de production ou d'organisation interne telle que par exemple, une

gestion démocratique. Cette production multiple peut être schématisée comme suit⁸²:

Tableau 3.3: Les trois "produits" des entreprises d'insertion

	Nature du produit	Exemples	Destinataires directs
1. Produit principal (finalité de l'entreprise)	Insertion de publics défavorisés	Formation-accompagnement, création d'emplois,...	Stagiaires
2. Produit-support	a) Vente de biens ou services	Travaux de bâtiment, restauration, vente de produits récupérés, commerce équitable,...	Clients
	b) Fournitures de services collectifs ou quasi-collectifs	Formation-sensibilisation, services sociaux ou culturels, collecte de déchets, ...	Clients, stagiaires, ménages, collectivité,...
3. Produit dérivé	Méthodes innovantes de production et d'organisation	Modes de production "propres", gestion démocratique, meilleures conditions de travail, ...	Travailleurs et stagiaires de l'entreprise, membres de l'association

Prenons à titre d'illustration le cas une entreprise d'insertion dans le domaine de la récupération de déchets et qui développe en même temps des projets dans les pays du Sud. Cette entreprise:

- emploie un public défavorisé (produit principal),
- collecte gratuitement des déchets en porte à porte (produit-support),
- assure sa viabilité financière en recyclant et revendant les produits récoltés (produit-support),
- développe des projets de coopération dans les pays en développement (produit-support),
- base son fonctionnement interne sur des principes démocratiques (produit dérivé).

Il est tentant à priori de n'envisager les impacts collectifs de l'ESI que sous l'angle de l'objectif premier de l'entreprise, à savoir sa mission d'insertion de publics défavorisés. L'exemple précédent montre toutefois que les effets pour la collectivité peuvent être bien plus larges si l'on prend également en compte les autres dimensions de la production. Ainsi, même quand il se présente sous la forme d'un bien marchand, le produit-support peut lui-même donner lieu à des impacts collectifs importants: produits recyclés, agriculture biologique, commerce

⁸² D'un point de vue formel, si on se réfère à la notion classique d'activité de production (facteurs-processus-résultat), le produit-support de l'entreprise d'insertion constitue le *résultat* proprement dit de l'activité. Quant à l'insertion (produit principal) et l'organisation (produit dérivé), elles impliquent que les facteurs de production, et en particulier le facteur travail, soient traités différemment que dans les autres entreprises. Ces deux "produits" portent donc sur le *processus* lui-même de mise en œuvre des facteurs.

équitable,... La typologie des impacts collectifs qu'il convient d'établir passe donc par une identification préalable des configurations possibles de la production de l'ESI. Le fait que chaque dimension productive de l'ESI puisse se décliner selon différentes modalités rend toutefois une telle identification relativement complexe. Le tableau suivant donne un exemple d'analyse de la production de l'ESI qui se limite à l'insertion et à un produit-support:

Tableau 3.4: Configurations possibles de la production de l'ESI (produit principal et produit-support)

Insertion: modalités d'action ⁸³	Produit-support		
	Bien privé	Bien quasi-collectif	Bien collectif
Resocialisation par des activités informelles ou semi-formelles (Exemple: associations du type "Armée du salut")	x	x	x
Formation-accompagnement pour la recherche d'un emploi (Exemple: EFT)	x	x	x (1)
Occupation d'un emploi permanent dans l'entreprise (Exemple: EI)	x (2)	x	x
Occupation d'un emploi permanent subsidié (Exemple: ETA)	x	x	x

En termes de types d'emplois proposés, ces quatre catégories d'entreprises d'insertion correspondent respectivement à l'activité occupationnelle, au stage de travail et à l'emploi rémunéré. Une autre manière d'envisager la fonction d'insertion repose sur une catégorisation du public-cible basée sur différents critères: type de revenu (aucun revenu, revenu minimum garanti, allocation de chômage, ...), niveau de formation, type de handicap (personnes handicapées, physiques ou mentales, personnes en rupture sociale et professionnelle, personnes sans emploi,...),...

Chaque case du tableau représente un cas possible d'entreprise d'insertion, donnant lieu à un ensemble spécifique d'impacts collectifs. A titre d'exemple, l'entreprise assurant un service de protection de l'environnement au travers d'une activité de formation par le travail (case 1), engendrera au niveau de la collectivité des effets sensiblement différents de celle qui crée des emplois permanents en s'appuyant par exemple sur une activité de menuiserie (case 2). On relève ainsi potentiellement 12 configurations possibles. Il convient bien entendu de généraliser la démarche en prenant également en compte le troisième "produit" de l'entreprise d'insertion (modalités de production ou d'organisation). Ajoutons qu'en pratique, les expériences de terrain peuvent revêtir plusieurs des situations énumérées et s'inscrire ainsi dans un "continuum" de production.

⁸³ La typologie ici adoptée est assez répandue. Voir par exemple L. Lauwereys et I. Nicaise (1999).

2. Les impacts collectifs des ESI: essai de typologie

Indépendamment de l'aspect multidimensionnel de la production de l'ESI que nous venons d'évoquer, le travail d'identification des impacts collectifs de l'insertion est encore rendu malaisé par le fait que ces derniers sont dans une large mesure déterminés par le contexte socioéconomique où opère l'entreprise d'insertion. Par exemple, la réduction des inégalités (en termes de revenus, d'accès au logement,...) liée à l'insertion constitue *en soi* un impact collectif si, par choix social éthique et indépendamment des effets bénéfiques qu'engendreraient moins d'inégalités, on considère qu'il convient de l'encourager. De même, on ne peut parler d'impacts collectifs positifs en matière environnementale que dès l'instant où les biens environnementaux sont considérés comme des biens à protéger⁸⁴. C'est en ce sens que les impacts collectifs sont parfois dits "*socialement construits*"⁸⁵.

Identifier les impacts collectifs de l'insertion est donc une tâche relativement complexe. Dans une étude portant sur les externalités dans l'aide à domicile⁸⁶, il est suggéré de fonder l'identification des impacts collectifs sur une démarche systématique reposant sur trois éléments:

- les *études et recherches scientifiques*;
- les *politiques publiques*, dans la mesure où l'existence de politiques de soutien d'initiatives d'insertion témoigne d'un certain degré d'internalisation des externalités;
- les *acteurs* des entreprises d'insertion eux-mêmes, qui peuvent être conduits à mettre en avant les impacts positifs que leur entreprise engendre au plan collectif.

Nous ne prétendons pas décrire ici d'une manière exhaustive et définitive les impacts collectifs que les ESI peuvent potentiellement générer. Tout en essayant d'être le plus complet possible, nous tentons simplement d'en donner un aperçu qui soit suffisamment explicite, et ce faisant, d'offrir une base concrète à l'analyse détaillée de leur évaluation économique que nous nous proposons de réaliser dans la suite de ce travail. Le tableau repris en annexe 3.1 propose ainsi une énumération systématisée des impacts collectifs de l'insertion fondée, pour la facilité de l'analyse, sur la distinction entre les trois types de produits de l'ESI, à savoir l'activité d'insertion proprement dite, le produit-support de cette activité et le produit dérivé éventuel (méthodes de production et d'organisation). Les deux colonnes de droite précisent la catégorie dont relève l'impact considéré (BC ou IM). L'examen de la colonne centrale permet de synthétiser comme suit les types d'impacts collectifs de l'insertion:

⁸⁴ Rappelons à cet égard que c'est seulement à la fin des années 1960 que les impacts environnementaux des activités humaines sont progressivement devenus une préoccupation publique.

⁸⁵ Expression utilisée par L. Fraisse et al. (2000, p.76) à propos des externalités (multilatérales et non rivales).

⁸⁶ L. Fraisse et al. (2000), p.78.

Tableau 3.5: Principaux types d'impacts collectifs des ESI

Impact sur:	Catégorie
Niveau d'activité économique	IM
Dépenses structurelles	IM
Budget public	IM
Marché du travail	BC
Développement sociétal	BC
Développement durable (dont protection de l'environnement)	BC
Développement local	IM, BC
Innovation	BC
Productivité	IM

Le tableau de l'annexe 3.1 appelle quelques commentaires.

a) Produit principal (insertion)

Les impacts collectifs liés à la mission d'insertion proprement dite de l'ESI sont relativement diversifiés et concernent aussi bien le niveau d'activité économique, le budget des pouvoirs publics, le marché du travail ou encore le capital social. Nous aurons l'occasion de développer plus loin, en décrivant les techniques de mesure des impacts macroéconomiques, la manière dont l'activité économique et le budget public peuvent être affectés par les initiatives d'insertion. Nous nous limiterons donc ici à commenter brièvement les impacts de l'insertion en tant que biens collectifs (marché du travail, développement sociétal).

Des bénéfices individuels aux impacts collectifs

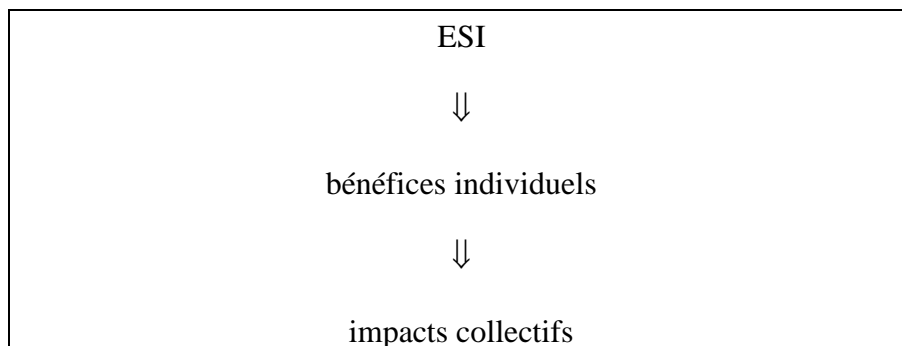
En dehors de ses effets en termes macroéconomiques, l'insertion génère des impacts collectifs directement liés aux "bénéfices individuels" procurés aux destinataires directs des ESI. Ces bénéfices sont de deux types. Formellement, l'insertion par l'économique vise d'abord à augmenter l'*employabilité* des personnes visées, c'est-à-dire leur capacité à trouver un emploi et à le conserver, via une meilleure adéquation de leurs compétences avec les exigences du marché du travail (conditions physiques et psychologiques, expérience professionnelle, qualifications,...). L'accès à un emploi rémunéré permet ensuite d'atteindre en principe un niveau de *bien-être* plus élevé. Depuis quelques années, de nombreuses études empiriques sont menées en Belgique dans le but de déterminer dans quelle mesure l'employabilité et le bien-être des destinataires directs des ESI se trouvent positivement affectés⁸⁷. Un problème majeur de ce type d'étude est de s'assurer de l'existence d'une relation causale entre l'insertion et les bénéfices observés, et de mesurer cette causalité. Une telle relation sera d'autant plus aisée à établir que les autres facteurs explicatifs auront pu être neutralisés: c'est l'objet de la

⁸⁷ Pour un aperçu synthétique des recherches menées en Belgique sur ce thème, voir I. Nicaise (2002) et C. Dussart et al. (2003), p. 153 et suiv. Pour une étude récente menée à l'échelon européen, se référer au projet PERSE conduit dans le cadre du réseau EMES (www.emes.net).

comparaison avec un *groupe-contrôle*, ensemble d'individus ne bénéficiant pas du passage dans l'ESI mais dont les caractéristiques sont en tous points semblables à l'échantillon observé. Le groupe-contrôle, à condition qu'il soit suffisamment large pour être statistiquement significatif, permet donc de déterminer ce qui se serait passé en l'absence de dispositif d'insertion.

Mais en dehors des problèmes purement méthodologiques posés par toute étude empirique, une des principales difficultés rencontrées consiste à définir des indicateurs pertinents pour appréhender le bien-être individuel. On suppose généralement que l'insertion socioprofessionnelle permet aux personnes concernées d'améliorer leur situation en termes de revenu, de niveau de formation, de santé physique et psychique, de situation familiale,..., et que ces "ressources" ont à leur tour une influence sur le bien-être approché à l'aide d'indicateurs comme la "qualité de vie" (synthétisé par une vingtaine de variables)⁸⁸, de niveau de "fonctionnements" (qualité du logement, loisirs et activités socioculturelles, ambiance familiale, conditions de travail)⁸⁹, etc.

L'identification des impacts collectifs de l'insertion repose donc ici sur l'analyse de la *double* relation causale suivante:



En d'autres termes, si la détermination des impacts directs (ou bénéfices individuels) de l'insertion n'est pas chose aisée, il en va à fortiori de même pour l'identification des impacts collectifs correspondants, c'est-à-dire des effets positifs ressentis par la collectivité du fait de l'augmentation de l'employabilité et du bien-être individuel des personnes réinsérées. Selon certains auteurs, qui adoptent une position extrême, le nombre de facteurs qui concourent à l'existence d'un impact collectif est tel que semble vaine toute tentative d'établir des relations de cause à effet. Il est vrai qu'il existe très peu d'études systématiques ayant porté sur la seconde causalité, et on en est souvent réduit à formuler des hypothèses fondées sur la seule intuition. Pour ce qui concerne l'employabilité, on peut par exemple considérer qu'elle contribue indéniablement à l'augmentation du *capital humain*.

⁸⁸ Voir C. Lefevre (2002).

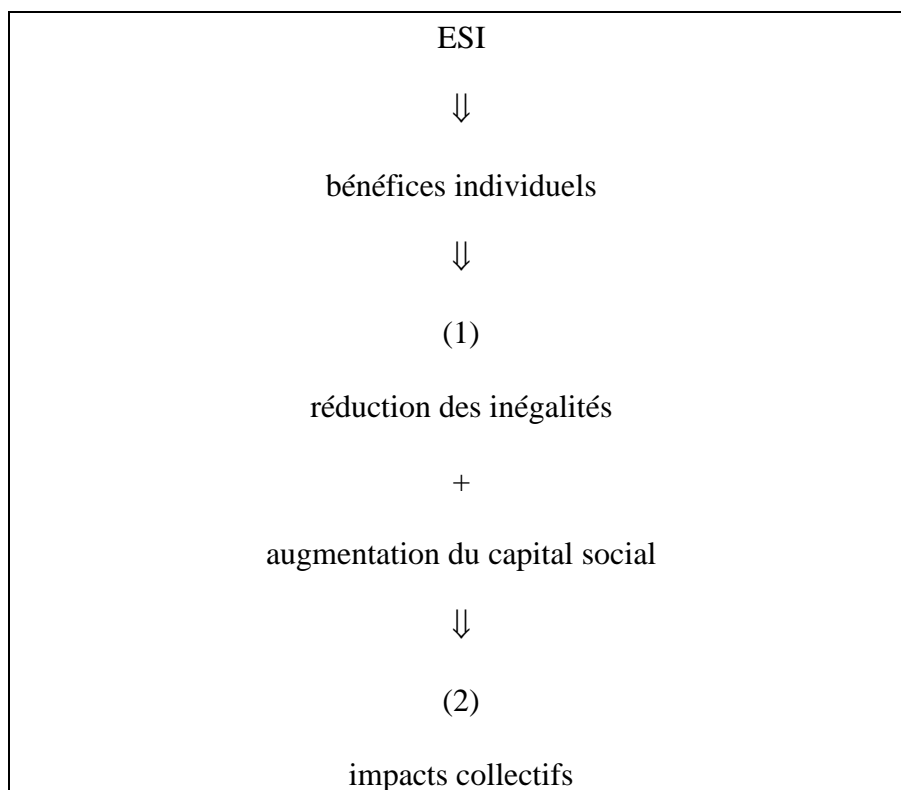
⁸⁹ Voir la partie du présent rapport rédigée par HIVA.

Mesurant les potentialités de l'offre sur le marché du travail, son augmentation contribue à une meilleure affectation des ressources productives de la collectivité.

Les impacts collectifs liés au bien-être accru des personnes réinsérées sont plus malaisés à formaliser. Nous les avons regroupés dans le tableau de l'annexe 3.1 sous le vocable de "développement sociétal". L'amélioration du bien-être individuel interviendrait essentiellement au niveau collectif par le biais de la *réduction des inégalités* (en termes de revenu, d'emploi, d'accès au logement, à la santé, à l'éducation, à la culture,...), et ce à un double titre:

- d'une part, ainsi qu'on l'a rappelé plus haut, celle-ci est souvent considérée comme étant *en soi* un impact collectif, ce qui justifie sa présence dans notre tableau récapitulatif;
- d'autre part, elle représenterait aussi un élément déterminant dans *l'amélioration des conditions de vie collective* (réduction de la criminalité, de la dégradation de l'habitat,...).

Mais les bénéfices individuels en termes de bien-être contribueraient également à la formation du *capital social*, qui jouerait en fait un rôle similaire à celui de la réduction des inégalités. Conceptuellement, on serait donc en présence de la chaîne de relations suivante⁹⁰:



⁹⁰ Indépendamment de sa mission d'insertion, L'ESI contribue également à la formation de capital social via son mode de fonctionnement participatif. Cet effet est évoqué plus loin.

(dont amélioration des conditions de vie collective)

Le rôle joué par le capital social dans les impacts collectifs de l'insertion mérite, de par sa complexité, une attention particulière.

Le capital social

On sait que ce concept, apparu au début du siècle, connaît un intérêt croissant en sciences sociales depuis une douzaine d'années. D'après R.D. Putnam, l'idée centrale du capital social est que les *réseaux* ainsi que les *normes de réciprocité et de confiance* qui y sont associées ont une certaine valeur pour les individus eux-mêmes, mais aussi pour la collectivité⁹¹. Au niveau individuel, le capital social désigne le degré d'ouverture sur la société et sur autrui, le degré d'intégration sociale et la capacité à interagir avec les autres. Pour la collectivité, il serait en quelque sorte le ciment qui assure la cohésion de la société, rend possible et efficace l'action collective et suscite la coopération entre les individus. A cet égard, il est utile d'opérer une distinction entre liens forts (liens avec les proches) et liens faibles (liens avec l'extérieur): le capital social correspondrait davantage aux seconds, dans la mesure où les premiers pourraient conduire, s'ils sont trop exclusifs, à un recul des échanges sociaux.

Ce n'est pas le lieu ici de développer plus avant le concept de capital social qui fait l'objet de très nombreux écrits⁹². Notre préoccupation porte plutôt sur la manière dont il s'insère dans la problématique des impacts collectifs de l'insertion. La relation (1) dans le schéma ci-avant traduit l'hypothèse selon laquelle les personnes réinsérées s'intègrent davantage dans des réseaux de relations et se plient plus volontiers aux normes sociales. Pour valider cette relation, il faudrait identifier les réseaux auxquels participent les bénéficiaires des ESI, avant et après le passage dans l'entreprise. D'une manière générale, le capital social pourrait être approché par toutes les formes de participation qui montrent un renfermement moins prononcé sur soi-même et une orientation plus marquée vers l'extérieur. En partant de différents indicateurs, il s'agirait de tester plusieurs hypothèses pour identifier la création de capital social par l'entreprise en raison de son action sur les bénéficiaires eux-mêmes. Le passage par l'ESI serait ainsi de nature à:

- augmenter la participation à des associations, l'adhésion à des organisations, ...;
- développer le comportement citoyen, par exemple la participation à des scrutins électoraux;
- augmenter la fréquence des contacts avec la famille, les amis, les voisins, ...;
- accentuer la confiance des bénéficiaires envers autrui;

⁹¹ R.D. Putnam (2001).

⁹² Pour une présentation circonstanciée des débats qui portent aujourd'hui sur la notion de capital social, vu principalement sous l'angle sociologique, voir F. Adam et B. Roncevic (2003).

- conduire à un accroissement de la confiance des bénéficiaires à l'égard des pouvoirs publics et des institutions;
- etc

Le capital social est souvent perçu comme ayant une valeur par lui-même: il a la nature d'un *bien collectif*, et en ce sens, si la relation (1) est validée, le capital social constitue en soi un impact collectif de l'insertion. Il figure donc dans notre tableau récapitulatif au même titre que la réduction des inégalités. Mais en tant que "capital", il serait également un *facteur de production* contribuant au développement économique et social. Selon B. Gui, "*la définition du "capital social" est fondée sur l'idée que les relations informelles ont d'importants effets économiques: ils sont comparables à des éléments de "capital physique" appartenant à la collectivité, comme par exemple, un réseau de voies de communication qui facilite la circulation des marchandises (...). Certains éléments du "capital social" (...) constituent des conditions importantes pour le développement économique et, en particulier, pour l'essor des grandes organisations privées*"⁹³. Récemment introduit dans la théorie économique de la croissance, le capital social représenterait ainsi, à côté du capital matériel, du capital humain et du capital naturel, un quatrième forme d'actif correspondant aux ressources que sont les réseaux de relations et les normes qui les gouvernent. Il expliquerait pourquoi des sociétés dotées de manière équivalente en capital matériel, humain et physique, peuvent néanmoins diverger en termes de développement économique et social.

Les effets du capital social sont supposés être très généraux. Par exemple, Putnam a montré qu'aux Etats-Unis, dans les régions où le capital social est plus élevé, les résultats scolaires des enfants sont meilleurs, leur bien-être est plus élevé, le taux de crimes violents est plus bas, la sécurité des quartiers est plus grande, les gens sont moins belliqueux et en meilleure santé, les fraudes fiscales sont plus rares, la tolérance est plus grande, l'égalité économique et l'égalité civique sont mieux respectées, etc. En matière d'insertion, l'amélioration des conditions de vie que susciterait ainsi l'augmentation du capital social constitue également un impact collectif, ce qu'illustre la relation (2) dans le schéma. A notre sens, il reste toutefois à démontrer que cet effet est bien lié aux réseaux de relations et aux normes qu'elles véhiculent, et ne résulte pas principalement de la réduction des inégalités.

b) Produit-support

Parmi les impacts collectifs générés par l'activité de production sur laquelle s'appuie la mission d'insertion de l'ESI, les effets en termes de *développement durable* et plus particulièrement de protection de l'environnement sont de plus en plus souvent épinglés. Il est vrai que les entreprises sociales d'insertion tendent souvent à privilégier des secteurs d'activités liés à l'environnement. Ainsi, en

⁹³ B. Gui (1999), p.76.

Belgique francophone, environ 20% des ESI sont actives dans la collecte et le recyclage des déchets.

Nous insisterons ici davantage sur les *implications locales* de l'action des entreprises d'économie sociale et des ESI en particulier. Au moment où les effets de la mondialisation en termes de délocalisations sont, dans les pays développés, au cœur de nombreux débats, il est sans doute opportun de souligner ici le rôle qu'à contre-courant, peuvent jouer ce type d'entreprises. Alors que, pour l'entreprise traditionnelle, le territoire apparaît le plus souvent comme un simple élément d'opportunité (coût des ressources naturelles et humaines, infrastructures, politiques de subventions locales,...), pour l'ESI il s'agit de s'inscrire dans une perspective d'intégration territoriale qui mobilise les ressources de la région en vue de rencontrer les besoins locaux en termes sociaux, économiques et politiques. En ce sens, on dit qu'elle est davantage *enracinée* que localisée dans le territoire. Ce type de développement endogène par le bas (*from below*) se caractérise notamment par une action intégrée réconciliant l'économique et le social et une démarche partenariale réunissant les acteurs locaux. Du point de vue des impacts pour la collectivité, la présence des ESI ainsi conçue contribue à la revitalisation du tissu économique local (impact macroéconomique, mesurable en termes de niveau d'activité économique), mais aussi à la dynamique sociale (participation à des réseaux et partenariats) et à l'amélioration du cadre de vie en s'opposant au processus de "désertification" du territoire.

c) Produit dérivé

Les impacts collectifs liés aux méthodes de production et d'organisation de l'ESI sont souvent négligés dans les analyses. Leur importance est toutefois loin d'être secondaire. On oublie souvent par exemple que l'entreprise d'économie sociale a été et reste encore pionnière dans l'exploration de nouveaux services, champs d'activité ou encore méthodes de production. Cette *fonction d'innovation* trouve une illustration avec le secteur de la collecte et du recyclage des déchets que nous évoquons plus haut et dont l'origine est précisément liée, il y a un demi-siècle, à la création d'entreprises sociales d'insertion qui ont choisi d'investir les premières dans ce secteur. En dehors de leur mission d'insertion proprement dite, on ne peut nier que ces initiatives ont fini par impulser au niveau de la collectivité une prise de conscience conduisant à une plus grande prise en compte de l'importance des biens environnementaux, et à l'émergence du concept de développement durable.

Indépendamment de sa mission d'insertion que nous avons déjà évoquée, l'ESI contribue également à la création de capital social *via son mode de fonctionnement participatif*, qu'elle soit érigée en association ou en coopérative, qui sont les formes les plus souvent privilégiées. Ainsi, la littérature sur le capital social a dès le départ émis l'hypothèse que que les associations, en tant qu'"écoles de la démocratie", sont à l'origine de réseaux qui seraient les véhicules privilégiés de

diffusion de la confiance au sein d'une société. Selon la hiérarchie liens forts/liens faibles évoquée plus haut, on pourrait également supposer qu'une entreprise sociale à laquelle participe un nombre plus élevé de groupes d'intérêts différents (*multistakeholders*) aurait également une capacité supérieure à créer du capital social, dans la mesure où elle favoriserait le développement des liens faibles entre groupes différents.

Enfin, toujours en termes de développement sociétal, le mode de fonctionnement participatif de l'ESI se traduit, tant sur le plan interne qu'externe (autres acteurs locaux), par plus de *démocratie de proximité*. Celle-ci, à l'instar de la réduction des inégalités et de l'augmentation du capital social, est généralement considérée par choix éthique comme étant en soi un bien collectif.

CHAPITRE 11

LES IMPACTS COLLECTIFS ET LE DROIT

Françoise Navez et Michel Marée (Centre d'Economie Sociale, ULg)

1. La notion de "bénéfice collectif" en droit

Dans ses manifestations les plus significatives, la discipline juridique ne fait que traduire dans des textes dotés d'une force particulière, avec son lot de procédures et de sanctions, les grandes questions qui se posent à la société et les courants de pensée qui influencent les débats politiques. Pas plus que la science économique, elle ne connaît le concept de « bénéfice collectif ». Toutefois, au cœur de la théorie de l'Etat moderne, se trouve un concept aussi fondamental que controversé: *l'intérêt général*. La notion est tardive⁹⁴ et liée à la laïcisation de l'Etat⁹⁵. Deux conceptions de l'intérêt général s'affrontent: une conception *utilitariste* et une conception *volontariste*. Ces deux approches se nourrissent des grandes controverses relatives à la question des *externalités* en science économique. La première postule que l'intérêt *commun* est réalisé spontanément par les agents économiques dans leur recherche *instinctive* d'utilité. Dans cette perspective, la notion permet de justifier une méfiance à l'encontre de toute intervention publique qui viendrait contrecarrer cet « instinct » salutaire. La deuxième met l'accent sur la nécessité de dépasser les intérêts particuliers des uns et des autres et choisit un acteur privilégié pour le faire, l'Etat, qui est investi de cette mission particulière, compte tenu de la place réservée dans nos démocraties modernes, peut-être pour un temps limité, à l'expression de la volonté générale⁹⁶.

⁹⁴ Le XVIIIème siècle et l'avènement des Etats modernes.

⁹⁵ Elle remplace la notion de « bien commun », aux connotations morales et religieuses (v. HADAS-LEBEL, R., « *Considérations générales* » in *L'intérêt général*, Rapport public du Conseil d'Etat de France 1999, E.D.C.E. , n° 50, spéc. première partie, La documentation française, Paris).

⁹⁶ Notamment sous la forme d'un texte doté d'une force contraignante (v., à cet égard, l'article 6 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789).

Dans les deux conceptions de l'intérêt général reprises ci-dessus, celui-ci constitue, à la fois, une finalité et une limite à l'action publique (de l'Etat au sens large). Elles divergent cependant fondamentalement sur les moyens à mettre en place au nom de cet intérêt général. De cette divergence naît la mise en place d'une multitude d'instruments juridiques et de politiques différents, qui se parent tous de l'intérêt général comme ultime justification.

Par ailleurs, il est utile de rappeler que la terminologie n'est pas uniforme. Il est parfois fait référence à l'intérêt public, à l'utilité publique, ..., dans certaines institutions juridiques. Ces références variées s'accompagnent parfois d'un appel à l'initiative privée, un peu comme si la puissance publique estimait que les particuliers pouvaient, dans une certaine mesure, dépasser leurs seuls intérêts égoïstes et participer ainsi à l'œuvre de bénéfice collectif qui sous-tend ces différents concepts. Du reste, la poursuite d'intérêts particuliers peut converger avec la réalisation d'un projet d'intérêt général⁹⁷. Il faut tenir compte de ces différents concepts lorsqu'ils renvoient à l'idée d'un intérêt autre que particulier ou individuel.

Compte tenu des difficultés précédentes, apprécier les éventuelles incidences, dans le domaine juridique, d'une notion aussi controversée que le bénéfice collectif relèverait de la gageure, si l'on s'en tenait à une approche purement conceptuelle et abstraite. Au demeurant, il serait vain de vouloir identifier un contenu défini, que même les économistes ont du mal à lui attribuer. Par voie de conséquence, l'approche à adopter doit, au contraire, être empirique et concrète, en ce sens qu'il convient *de déterminer les voies et moyens par lesquels le discours juridique prend en considération, au moins de façon indirecte, l'idée de bénéfice collectif et les conséquences qu'il en tire*. Cette démarche est importante, car elle est de nature à faire ressortir les possibilités de financement des activités productives génératrices de « bénéfices collectifs », c'est-à-dire, si on se limite ici à la question des bénéfices collectifs vus comme des externalités, les voies qui s'offrent aux pouvoirs publics pour permettre d'*internaliser* ce type d'impacts⁹⁸.

L'approche préconisée doit évidemment prendre en compte tant le contexte du droit belge que celui du droit européen. La prise en considération d'un intérêt, d'un bénéfice, collectif dans l'ordre juridique *belge* présente de multiples aspects. Le législateur a multiplié ses approches sans se cantonner au secteur dit « public ». Dans ses différentes manifestations, le secteur de l'économie sociale est soutenu par les pouvoirs publics. D'une part, ceux-ci ont prévu des structures adaptées au but particulier poursuivi par ces entreprises par rapport au but poursuivi par une

⁹⁷ Ainsi, les politiques urbaines menées en Europe occidentale impliquent des investissements importants de promoteurs privés que les pouvoirs publics accompagnent par des mesures réglementaires ou administratives adéquates.

⁹⁸ Voir le chapitre 9.

entreprise dans une économie de marché « pure »⁹⁹. D'autre part, d'un point de vue matériel, les activités poursuivies par le secteur de l'économie sociale ont été identifiées comme d'intérêt général. Cette identification a permis d'institutionnaliser un soutien financier justifié par leur spécificité à travers l'instrument juridique classique de l'agrément. Ce soutien financier pourrait être amélioré ou approfondi. Mais force est de constater qu'il existe de sérieux obstacles à cet approfondissement: le premier obstacle réside dans les limites budgétaires des pouvoirs publics¹⁰⁰, le second obstacle est lié au *droit communautaire*, qui exige ici un examen particulier.

2. "Bénéfice collectif "et droit européen

A l'instar du droit belge, le droit européen n'identifie pas un concept uniforme et cohérent de « bénéfice collectif » ; il se borne, en application d'une démarche pointilliste, à prendre en considération, à travers une multitude d'institutions juridiques aux contours parfois disparates, l'idée que cette notion véhicule.

Lors même que l'Union européenne est considérée comme le lieu d'épanouissement et de promotion d'une « économie de marché, où la concurrence est libre »¹⁰¹, l'idée selon laquelle certains besoins collectifs doivent être satisfaits n'est pas inconnue de l'ordre juridique communautaire. Dans le traité instituant la Communauté européenne¹⁰² (droit primaire), d'abord: cela peut non seulement valoir pour des dispositions touchant à la réalisation même du marché intérieur (libertés de circulation et concurrence), symbolisant un dispositif d'*intégration négative*, mais également pour les politiques plus volontaristes d'inspiration communautaire, marquant une volonté d'*intégration positive*¹⁰³.

L'intégration négative

L'objectif essentiel du traité CE consiste à créer un marché commun aux différents Etats membres, sur lequel doit régner une concurrence effective et non faussée. Il convient dès lors de supprimer, dans cette optique, toutes les entraves susceptibles de mettre en péril cette finalité. D'où la consécration, dans le traité, de deux grands

⁹⁹ Soit précisément celle qui n'existe pas.

¹⁰⁰ Ces limites étant également imposées partiellement par le droit de l'Union européenne.

¹⁰¹ Article 4 du traité CE.

¹⁰² Ci-après, traité CE.

¹⁰³ Notons que certaines dispositions du traité transcendent cette dichotomie intégration négative/intégration positive, tout en reprenant à leur compte, fût-ce implicitement, l'exigence d'une prise en considération des intérêts de la collectivité. D'autre part, par-delà le traité CE proprement dit, certaines dispositions du droit dérivé témoignent de ce souci accordé aux besoins collectifs et à leur satisfaction. Enfin, dans des textes d'une valeur non contraignante, la Commission européenne prétend témoigner de son intérêt pour certaines formules d'économie où la seule satisfaction des intérêts individuels n'est pas exclusivement à l'ordre du jour.

principes: les libertés de circulation et la promotion de la concurrence. Dans la première hypothèse, il s'agit, pour l'essentiel, de supprimer toutes les mesures étatiques ou assimilées par lesquelles la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux serait menacée ; dans le second cas, sont en cause, pour l'essentiel, des comportements d'entreprises, le cas échéant avalisés ou encouragés par l'Etat, de nature à mettre en péril les règles de concurrence du traité. Les intérêts protégés en l'espèce sont donc ceux des opérateurs économiques désireux de bénéficier des bienfaits du marché commun: intérêts *particuliers* donc.

Or, à tout principe, il y a des exceptions et, *in casu*, les exceptions au principe doivent logiquement protéger certains intérêts *collectifs* jugés supérieurs aux intérêts privés des opérateurs économiques. Dans le domaine des libertés de circulation, ces exceptions prennent la forme de mesures étatiques qui, tantôt sont justifiées par l'une ou l'autre des raisons explicitement visées par les textes communautaires (ordre public, sécurité publique,...), tantôt peuvent se prévaloir de raisons impérieuses d'intérêt général progressivement dégagées par la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne (ci-après, CJCE - ex.: protection des consommateurs, de l'environnement,...), pour autant, dans ce dernier cas, qu'elles ne soient pas discriminatoires. Dans les deux hypothèses toutefois, les atteintes aux libertés de circulation doivent être strictement proportionnés aux objectifs poursuivis par les mesures étatiques en cause¹⁰⁴. Dans le domaine de la concurrence, les exceptions peuvent revêtir les oripeaux d'ententes entre entreprises ou de statuts juridiques anticoncurrentiels: d'un côté, les ententes ou décisions d'associations d'entreprises qui auraient des effets anticoncurrentiels peuvent désormais bénéficier du système d'exception légale fondé sur l'article 81, § 3, du traité CE, dès lors qu'elles répondent aux conditions posées par cet article, ou profiter de l'évolution récente de la jurisprudence de la CJCE pour justifier leur contrariété apparente à l'article 81, § 1^{er}, par des raisons impérieuses d'intérêt général qu'il appartiendra à la Cour de dégager au fil de sa jurisprudence future ; de l'autre, les atteintes étatiques au dispositif de protection d'une concurrence effective (aides d'Etat, mise en place de services publics dotés de prérogatives attentatoires à la concurrence) peuvent à leur tour être admises, dès lors qu'elles satisfont aux exigences des articles 87.2 et 3, d'une part, et 86.2, d'autre part¹⁰⁵.

Ces différentes possibilités de justification peuvent incontestablement avoir des répercussions sur le secteur de l'économie sociale. Ainsi, le législateur belge, fédéral ou fédéré, pourrait, nous semble-t-il, adopter des mesures attentatoires aux libertés de circulation (c'est-à-dire de nature à freiner la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux), dès lors que cela

¹⁰⁴ *Supra*, A.

¹⁰⁵ *Supra*, B.

s'avèrerait nécessaire pour la promotion, le développement ou l'approfondissement de l'économie sociale. On peut en effet gager que les objectifs poursuivis dans ce secteur ou, du moins, certains d'entre eux (ex.: réinsertion des chômeurs de longue durée, mise au travail de catégories faibles, tels les personnes affectées de certains handicaps,...) correspondent bien à des raisons impérieuses d'intérêt général au sens de la jurisprudence de la CJCE. De la même manière, sous l'angle de la concurrence, certaines formes de production ou de distribution (par exemple, à destination de consommateurs aux ressources limitées) pourraient donner lieu à des ententes entre entreprises de l'économie sociale qui, fussent-elles contraires à l'article 81, § 1^{er}, du traité CE, pourraient bénéficier de la protection de l'article 81, § 3 ou se prévaloir de raisons impérieuses d'intérêt général (analogues à celles qui pourraient être invoquées dans le domaine des libertés de circulation) dans la ligne de l'arrêt *Wouters* de la CJCE. Il en est d'autant plus ainsi que ces entreprises appartiennent, pour la plupart, à la catégorie des PME, jugées moins nocives pour la concurrence. Par ailleurs, les Etats pourraient octroyer au secteur de l'économie sociale, voire à certains segments de celui-ci seulement, des avantages, dussent-ils recevoir la qualification d'aides d'Etat, dans la mesure où ils rentreraient dans les exceptions, automatiques ou conditionnées, prévues par le traité. Ainsi, parmi les aides considérées comme automatiquement compatibles avec le traité, celles qui concernent les consommateurs défavorisés et, parmi celles qui sont conditionnées par une notification à la Commission et une décision de celle-ci, celles qui touchent aux régions dans lesquelles sévit un grave sous-emploi ou aux restructurations d'entreprises en difficulté pourraient autoriser l'octroi d'avantages publics aux entreprises ressortissant au secteur de l'économie sociale. De la même manière, la puissance publique pourrait ériger certaines catégories d'entreprises de l'économie sociale en services publics fonctionnels et les doter de prérogatives particulières justifiées par l'article 86.2 du traité, strictement nécessaires il est vrai pour l'accomplissement de leurs missions particulières.

L'intégration positive

Dans tous ces cas précédents, il s'agit d'exceptions à des principes: elles sont donc d'interprétation stricte, doivent être justifiées par une véritable nécessité et sont assujetties au respect du principe de proportionnalité. Or, dans ce processus d'intégration négative, l'institution centrale appelée à veiller au respect de ces contraintes est la CJCE, qui a entendu jouer pleinement (certains diraient peut-être « excessivement »¹⁰⁶) son rôle. D'où le sentiment que les intérêts particuliers sont davantage protégés et garantis par la construction européenne que les intérêts collectifs. Mais cela tient à la dialectique « principe/exception » qui domine dans

¹⁰⁶ On pense en particulier à la façon dont la CJCE a « escamoté » l'article 295 du traité CE en matière de régime de propriété (*supra*, D).

le processus d'intégration négative prévu par le traité, processus qui n'était pas le seul prévu à l'origine.

Il faut en effet avoir égard à la dimension d'*intégration positive* qui doit accompagner la mise en place du marché commun. L'idée qui préside à ce second processus est d'arriver progressivement à une harmonisation des réglementations nationales les plus importantes pour la vie des affaires et, plus largement, le monde économique et social. Ainsi, toute une série de politiques sectorielles sont prévues au niveau communautaire, au sein desquelles l'intérêt général ne fait plus seulement figure d'exception mais joue cette fois un rôle primordial. On peut par exemple citer les domaines de la formation professionnelle, de la protection des consommateurs, de la santé ou de l'environnement, pour ne prendre que les illustrations les plus en rapport avec l'économie sociale¹⁰⁷. Toutefois, le traité se borne, la plupart du temps, à fixer les principes et les objectifs de la matière et renvoie, pour le surplus, au législateur dérivé. Dans cette perspective, l'initiative est laissée à la Commission, au Conseil des ministres et au Parlement, qui se trouvent donc au cœur de cette intégration positive. Or, c'est là que le bât blesse: souvent, dans les secteurs les plus sensibles, des blocages politiques au sein de ces différents instances ont empêché le développement de la phase d'intégration positive, tout au moins à un rythme comparable à celui du processus d'intégration négative. Certes, certains résultats positifs ont pu être atteints au plan du droit dérivé (on en a donné deux illustrations avec la consécration du service universel en matière de télécommunications et de services postaux et la mise en place, dès 2006, de la société coopérative européenne¹⁰⁸); mais ils restent limités, pour ne pas dire insuffisants. Et il n'est plus question, alors, de compter sur le zèle de la CJCE, qui n'est évidemment pas habilitée à émettre des normes positives pour pallier les faiblesses des autres institutions.

Cette situation renforce dès lors le sentiment d'un désintérêt de la construction européenne pour les préoccupations d'intérêt général. Ce sentiment est en partie inexact, puisque le traité prévoit des politiques directement inspirées par un souci de préservation et de promotion d'intérêts collectifs; mais la faiblesse des mécanismes institutionnels européens a pu le nourrir sans difficulté.

Afin de pallier péniblement cette insuffisance, la Commission s'efforce certes d'adopter des instruments dotés d'une force juridique incertaine (ex.: des recommandations¹⁰⁹); mais la parade paraît bien dérisoire: seul un vrai volontarisme politique au niveau des institutions dotées du pouvoir législatif pourrait utilement modifier la donne.

¹⁰⁷ *Supra*, C.

¹⁰⁸ *Supra*, E.

¹⁰⁹ *Supra*, F.

En résumé, le bénéfice collectif, notamment dans le secteur de l'économie sociale, n'est pas directement appréhendé par le droit ; celui-ci a néanmoins créé des institutions susceptibles de s'en approcher. Il n'en reste pas moins que cette approche juridique pointilliste ne procure pas une satisfaction complète, en particulier à la lumière du droit européen. Il incombe à la volonté politique de pallier, le cas échéant, les insuffisances relevées.

La notion de "bénéfice collectif" en droit européen

En droit européen, le bénéfice collectif est appréhendé à travers six facettes:

1° les exceptions aux libertés de circulation: qu'elles se trouvent insérées directement dans les textes ou qu'elles aient été dégagées par la CJCE, ces exceptions permettent de prendre des mesures étatiques attentatoires à ces libertés de circulation. On a vu que l'économie sociale véhiculait des préoccupations collectives qui correspondent sans doute à des raisons impérieuses d'intérêt général au sens de la jurisprudence européenne. Elle pourrait dès lors bénéficier de ces mécanismes d'exception ;

2° les exceptions au régime de la concurrence: la promotion d'une concurrence effective et non faussée doit également céder le pas devant certaines préoccupations d'intérêt général, soit en ce qui concerne les ententes anticoncurrentielles que pourraient conclure des entreprises d'économie sociale (article 81, § 3, et jurisprudence Wouters de la CJCE), soit en ce qui concerne les interventions publiques de nature à porter atteinte à l'égalité de concurrence (aides d'Etat compatibles avec le traité, création de services d'intérêt économique général dotés de prérogatives spécifiques), et dont pourraient bénéficier certaines catégories d'entreprises d'économie sociale ;

3° les politiques volontaristes prévues par le traité: en matière de formation professionnelle, de santé, de protection des consommateurs, etc. (secteurs importants pour l'économie sociale), le traité prévoit que les instances européennes sont habilitées à adopter des actes de droit dérivé destinés à harmoniser ces matières au plan européen ; toutefois, en pratique et compte tenu de certains blocages politiques, les réalisations en la matière sont relativement limitées ;

4° la protection des régimes de propriété des Etats membres: l'article 295 du traité avait vocation à préserver en particulier les régimes de propriété publique des Etats membres. Or, on le sait, cette propriété poursuit la plupart du temps des objectifs d'intérêt général. Toutefois, la jurisprudence de la CJCE a ôté l'essentiel de la portée de cette disposition ;

5° En application du 3°, des actes de droit dérivé ont quand même été pris, qui ont des implications importantes pour l'économie sociale. Ainsi de la création de la société coopérative européenne, dont l'entrée en vigueur est fixée pour 2006 ;

6° A défaut de droit dérivé suffisant, la Commission peut encourager certaines initiatives liées à l'économie sociale au moyen d'actes non contraignants (ex.: des recommandations) ; mais il ne s'agit, au mieux, que d'un pis-aller.

CHAPITRE 12

TECHNIQUES DE MESURE DES IMPACTS COLLECTIFS

Michel Marée (Centre d'Economie Sociale, ULg)

Introduction

Par mesure d'un impact collectif, nous entendons ici une appréhension *quantitative* de la dimension de cet impact à l'aide d'indicateurs, c'est-à-dire d'informations chiffrées¹¹⁰. La valeur monétaire d'un impact est une mesure exprimée en monnaie. Dans la suite de l'exposé, nous adoptons la convention suivante:

- on utilisera le terme *indicateur* (pris alors dans un sens restreint) pour désigner une mesure non monétaire d'un impact;
- on parlera de *mesure monétaire* ou de *valeur monétaire* pour désigner une mesure exprimée en monnaie, et de *valeur économique* quand la valeur monétaire de l'impact repose sur un prix, qu'il soit réel ou fictif (consentement à payer).

Cela précisé, nous avons défini les impacts collectifs de l'insertion en opérant une distinction entre les biens collectifs (BC) et les impacts macroéconomiques (IC). Cette distinction est particulièrement appropriée lorsqu'il s'agit de mesurer et d'évaluer ces impacts. En effet, comme nous l'avons déjà souligné, ces deux catégories d'effets appellent des techniques de mesure assez différentes que nous nous proposons de présenter dans le présent chapitre. Nous envisagerons ainsi successivement le cas des impacts macroéconomiques (point 1) et des biens collectifs (point 2). Concernant ces derniers, nous consacrerons le temps nécessaire à présenter les techniques d'évaluation économique (VE) des biens ne passant pas par le marché, en particulier quand elles se fondent sur la méthode de l'évaluation contingente (CVM).

¹¹⁰ Nous n'envisagerons pas dans ce rapport les techniques de mesure *qualitative* d'un impact.

Mais auparavant, il est utile de rappeler brièvement les précautions qu'il convient de prendre, en toute généralité, dans l'interprétation de données chiffrées relative à des mesures d'impacts. En effet, quelle que soit la technique utilisée ou le type d'impact considéré, toute mesure de ce type comporte inévitablement des limites qui sont de nature à en réduire la portée (nous renvoyons aux ouvrages traitant des techniques d'évaluation de projets pour plus de détails). Ce qui suit concerne d'abord les impacts directs mais s'applique aussi, à fortiori, aux impacts indirects et collectifs.

Impacts réels et impacts potentiels

La mesure des impacts des dispositifs d'insertion doit tenir compte de la position relative qu'ils occupent par rapport aux besoins de la population. On dénombre en Belgique francophone un peu plus de 200 ESI. Si on exclut les entreprises de travail adapté (ETA), qui s'adressent à des personnes handicapées, le nombre de bénéficiaires est proche du millier. Ce chiffre est relativement modeste par rapport au public-cible potentiel. A titre indicatif, le nombre de chômeurs indemnisés de longue durée (c'est-à-dire supérieure à deux ans) s'élève en Wallonie et à Bruxelles à 124 305 personnes¹¹¹.

On conçoit aisément que les impacts *réels* de l'insertion, qui correspondent aux effets engendrés par les initiatives existantes, sont loin de représenter les avantages que retirerait la collectivité d'un recours accru à ce type d'initiatives. La seule estimation des impacts réels risque donc de donner une image faussée des véritables enjeux lié à ce type d'initiatives. C'est pourquoi la mesure de ces impacts devrait idéalement s'accompagner d'exercices de simulation menées sous différentes hypothèses d'atteinte du public-cible (1%, 5%, 10%,...). Ces simulations permettraient de connaître les impacts *potentiels* des dispositifs d'insertion dans le cas d'un encouragement public plus marqué.

Impacts bruts et impacts nets

Disposer d'outils permettant de mesurer les impacts ne représente qu'un aspect du problème, car il convient de voir en quoi ce qui est imputable à l'insertion peut être isolé. Par exemple, conclure à une augmentation du capital social sur base d'indicateurs de participation n'implique pas automatiquement que la totalité de l'impact puisse être attribué au passage dans l'entreprise d'insertion. A l'inverse, l'influence d'autres facteurs agissant en sens contraire peuvent provoquer un "effet de masque" et réduire en apparence les impacts de l'insertion. On distinguera donc entre les impacts apparents ou *bruts*, qui sont les changements observés, et les impacts additionnels ou *nets*, qui sont les changements effectivement dus à

¹¹¹ Chiffre au 31 décembre 2003.

l'insertion. C'est le problème de la causalité que nous avons précédemment évoqué, problème qui se pose avec plus d'acuité encore avec les impacts collectifs.

Parmi les facteurs explicatifs de l'écart entre impacts bruts et impacts nets, on a depuis longtemps identifié quatre types d'effets qui se produisent notamment à la suite d'une intervention publique en faveur de l'emploi. Ces effets sont sans doute suffisamment connus pour que l'on puisse se contenter ici d'en rappeler brièvement la définition:

- *L'effet d'aubaine (deadweight effect)* concerne une création d'emploi qui se serait de toutes façons produite en l'absence de politique publique.
- *L'effet de taxation et/ou d'endettement* consiste en effets induits négatifs résultant du financement de la politique publique (taxation supplémentaire, accroissement de la dette publique).
- *L'effet de substitution* se rapporte à l'embauche d'un destinataire direct de l'aide, quand celle-ci se fait au détriment d'un autre agent qui, en l'absence de la politique publique, aurait été embauché par l'entreprise.
- *L'effet de déplacement* concerne une création d'emploi qui se fait au détriment d'un autre emploi qui a été par ailleurs supprimé, par exemple dans une autre région ou dans un autre entreprise.

Il est clair que lorsque des ESI bénéficient d'un soutien public, il convient de soustraire les effets d'aubaine et les effets de taxation ainsi que, s'ils ne sont pas désirés, les effets de substitution et de déplacement. Il s'agit-là d'un problème très général soulevé par toute politique active d'emploi. Des études ont montré que l'efficacité de ces politiques était en général moindre que ce qu'il en était escompté, en raison précisément des effets pervers évoqués et du fait que la demande globale de travail n'est pas élastique.

Impacts mesurés et non mesurés

En raison de la nature collective ou quasi-collective de leur production, les entreprises d'économie sociale, et les ESI en particulier, bénéficient souvent d'aides et de subventions publiques. En contrepartie, elles sont appelées à justifier ces interventions en fournissant aux pouvoirs publics des données chiffrées qui permettent de quantifier dans la mesure du possible les services fournis et les impacts qu'ils engendrent pour la collectivité. Toutefois, cette exigence à priori fondée comporte des effets pervers. En effet, pour porter un jugement autorisé sur les effets de l'insertion, il faut disposer d'indicateurs fiables qui couvrent l'ensemble des impacts engendrés. Or, au stade actuel des choses, les techniques de mesure sont loin d'être suffisamment développées pour prétendre atteindre un tel résultat. En général, on ne dispose que d'indicateurs partiels, qui de surcroît ne portent sur les impacts directs de l'insertion. En fait, nombre d'impacts ne sont tout simplement *pas quantifiés*, et les indicateurs disponibles ne donnent le plus

souvent qu'une vue tronquée de la réalité. S'appuyer néanmoins sur eux pour évaluer un dispositif d'insertion revient en quelque sorte à considérer que les impacts non mesurés n'existent pas. Dans certains cas, on aboutit à donner un poids excessif à un objectif chiffré de court terme, au détriment d'effets à long terme peut-être plus important.

Dans le même sens, sans doute parce qu'ils sont en grande partie monétaires et par conséquent davantage appréhendables, les impacts macroéconomiques de l'insertion (et notamment l'incidence sur le budget public) sont le plus souvent mis en avant lorsqu'il s'agit d'évoquer les effets de celles-ci pour la collectivité. Les économies budgétaires ont en effet le mérite de constituer des avantages très explicites. Toutefois, de telles données chiffrées peuvent occulter les dimensions moins quantifiables des effets de l'insertion, comme une meilleure cohésion sociale, l'amélioration des conditions de vie collective, ...

Ce qui précède milite pour une plus grande mesurabilité des impacts directs et indirects. C'est dans cette perspective que s'inscrivent les travaux qui visent d'une part à définir des indicateurs qui soient pertinents pour mesurer les biens collectifs, et d'autre part à fournir des évaluations monétaires de ces biens. Comme on aura l'occasion de le montrer, la question est de savoir si, compte tenu de la complexité du problème, cet objectif est réaliste dans le cadre actuel de la science économique.

1. La mesure des impacts macroéconomiques (IM): la cas de l'impact sur le budget public¹¹²

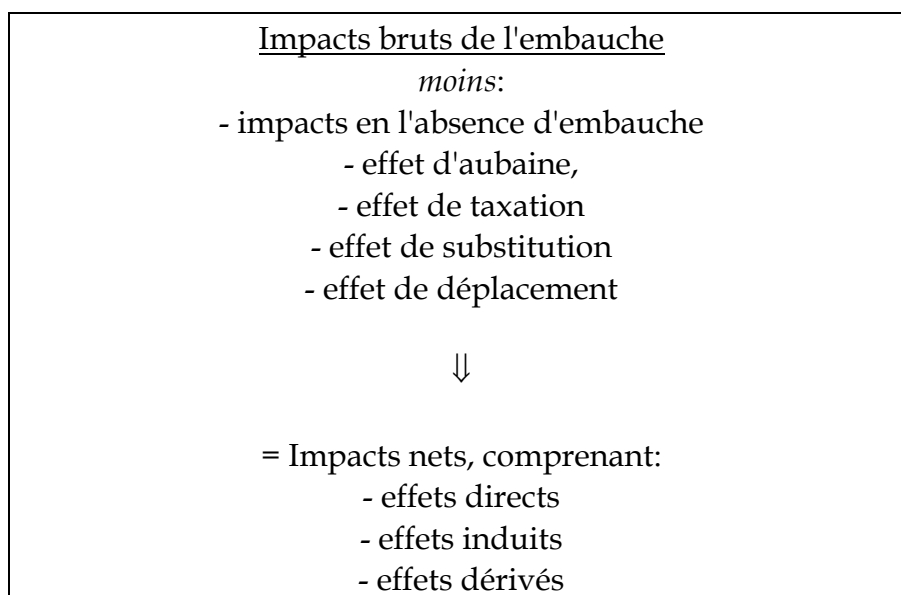
La mesure des impacts collectifs en tant qu'impacts macroéconomiques (IC) relève de ce qu'on appelle *l'analyse d'incidence* d'une activité productive: l'objectif est de mesurer l'ensemble des effets de type économique engendrés par une activité donnée sur les autres agents dans un périmètre géographique donné, au-delà des effets portant sur les destinataires directs. Bien que son principe soit issu des techniques d'évaluation de projets, l'analyse d'incidence n'est pas en soi un outil d'aide à la décision puisqu'en se limitant aux seuls effets et en ne prenant pas les coûts en considération, elle ne peut servir à opérer des comparaisons entre des projets alternatifs. Son but est de comptabiliser les influences exercées sur les autres agents économiques et, en ce sens, elle a une fonction essentiellement informative.

Les techniques impliquées par l'analyse d'incidence étant relativement bien connues, nous nous limiterons ici à décrire la mesure des impacts sur le *budget*

¹¹² On parle de *net fiscal benefit* dans la littérature anglo-saxonne pour désigner les avantages d'une politique du point de vue des finances publiques.

public. Parmi les impacts collectifs des ESI, les effets sur le budget public revêtent en effet une importance particulière. D'une part, au moins pour ce qui concerne l'incidence directe, ils sont aisément mesurables, et représentent de ce fait un des résultats les plus tangibles de l'insertion. D'autre part, dans l'hypothèse d'un soutien financier des ESI, ils indiquent dans quelle mesure ce type de politique en faveur de publics défavorisés engendre un coût ou, au contraire, un bénéfice pour les finances publiques.

Dans ce qui suit, nous envisageons l'impact budgétaire de l'embauche d'une personne défavorisée dans une entreprise d'insertion¹¹³. Le schéma suivant illustre le cheminement qu'il conviendrait de suivre idéalement pour mesurer cet impact:



1.1 Impacts nets

Commençons par rappeler que les impacts à prendre en compte sont évidemment *nets*, c'est-à-dire mesurés par rapport à la situation qui prévaudrait en l'absence de dispositifs d'insertion. Bien que la plupart des ESI soient subventionnées et que toute embauche s'accompagne inévitablement d'une aide à l'emploi, nous préférons distinguer ci-après l'effet net dû à l'embauche indépendamment de toute subvention, et l'effet net quand on tient compte en plus de subventions possibles et du risque d'effets "pervers".

¹¹³ L'impact budgétaire *total* d'un dispositif d'insertion prend en compte l'ensemble des bénéficiaires du dispositif en multipliant l'impact budgétaire *moyen* pour un bénéficiaire par le nombre de personnes concernées. Comme nous le rappelons plus loin, la nécessité de ne considérer que l'impact net sur le budget public se traduit en pratique par le calcul de l'impact budgétaire moyen pour chaque catégorie de bénéficiaire (chômeur, minimexé,...).

(a) L'impact budgétaire de l'engagement dans une ESI correspond d'abord à la différence, pour le budget public, entre la situation réelle de la personne et celle, hypothétique, qu'elle connaîtrait si l'engagement dans l'ESI n'avait pas eu lieu. Cette différence tient en fait à quatre facteurs:

- le statut de la personne au moment de l'embauche (chômage, minimex,...);
- sa situation personnelle (isolé, personnes à charge,...);
- les opportunités d'emploi qu'elle aurait été susceptible de rencontrer en l'absence d'embauche dans l'ESI;
- le devenir de la personne après l'embauche dans l'ESI.

Ces deux derniers facteurs sont particulièrement difficiles à appréhender puisqu'ils correspondent, l'un à une situation purement fictive, l'autre à une situation future. Il est toutefois possible de tenir compte des opportunités d'emploi en l'absence d'embauche dans l'ESI à l'aide d'une comparaison avec un groupe-contrôle qui, ainsi qu'on l'a signalé, permet en principe de retirer les impacts qui de toutes façons auraient lieu sur le budget public. Alternativement, en recourant à des bases de données sur l'emploi et le chômage, on peut aussi formuler des hypothèses sur la probabilité d'engagement d'une personne au chômage ou bénéficiant du minimex.

Quant au devenir de la personne après l'embauche, il s'agit de tenir compte des changements probables dans la trajectoire future des bénéficiaires (retour à la situation antérieure, obtention d'un emploi normal,...), soit en observant les bénéficiaires à des moments successifs, soit en se fondant ici aussi sur des hypothèses basées sur des scénarios de trajectoire précédemment rencontrés dans les ESI étudiées. La question se pose surtout pour les dispositifs qui ne proposent que des emplois temporaires, comme les EFT en Région wallonne. Par contre, appliquée au cas de EI et des ETA, la mesure de l'impact budgétaire est en théorie simplifiée par le fait qu'il s'agit dans les deux cas de créer des emplois durables. On pourrait dès lors se limiter, en première approximation, à une analyse statique et à comparer deux situations: celle avant l'entrée dans le dispositif (temps t-1) et celle résultant de l'embauche (temps t). Toutefois, il ne s'agit bien là que d'une approximation car il existe au sein de ce type d'entreprise un taux de rotation du personnel non négligeable. Pour les ETA, le taux de sortie annuel moyen est d'environ 15%¹¹⁴. Ce taux est plus important dans les EI, bien que l'on ne dispose pas de données complètes à cet égard¹¹⁵.

(b) Par ailleurs, s'il y a intervention publique sous la forme d'une aide à l'emploi, il convient encore de tenir compte des effets pervers précédemment évoqués (effets d'aubaine, de taxation, de substitution et de déplacement) pour obtenir l'impact

¹¹⁴ Voir AWIPH (2002), p.52.

¹¹⁵ Voir à cet égard la partie du présent rapport rédigée par le CERISIS.

net de l'embauche de l'ESI sur le budget public. On se limitera ici à quelques commentaires.

Rappelons d'abord que *l'effet d'aubaine* concerne une création d'emploi qui se serait de toutes façons produite en l'absence de l'aide publique. Or, pour certains dispositifs, l'effet d'aubaine peut être considéré comme négligeable car l'embauche y est directement liée à l'existence du subside. C'est en particulier le cas des ETA et, dans une moindre mesure, des EI. Des initiatives d'insertion fondées sur la création d'emplois durables ont certes existé avant de faire l'objet d'une reconnaissance publique (label, subvention,...), mais les enquêtes sur le terrain montrent qu'à l'heure actuelle, la création d'emplois dans les EI est étroitement liée à l'aide publique.

De même, les *effets de substitution* au sens où nous les avons définis semblent être peu élevés dans la mesure où les ESI trouvent leur raison d'être dans l'embauche de publics très défavorisés, et qu'il n'y a pas de raison de penser qu'une embauche réalisée grâce à un subventionnement se fasse au préjudice d'une autre personne.

Les *effets de déplacement* ne peuvent par contre être ignorés. Certaines ESI occupent des créneaux où elles opèrent isolément (nouveau marché émergent, niche peu rentable,...). Dans ce cas, il y a création nette d'emplois. D'autres par contre exercent indubitablement une activité concurrente à des entreprises traditionnelles, et on ne peut dès lors exclure que cette activité provoque des pertes d'emplois dans les autres entreprises. Ces pertes sont difficiles à estimer: elles dépendent de divers facteurs tels que le degré effectif de concurrence (les produits proposés sont-ils identiques?) ou l'élasticité de la demande sur le marché. En tout état de cause, il est improbable que l'effet de remplacement soit total, auquel cas les ESI ne créeraient aucun emploi net.

1.2 Effets directs, induits et dérivés

Les impacts sur le budget public se répartissent en trois types d'effets selon l'horizon temporel considéré:

Tableau 3.6: Impact des ESI sur le budget public

Effets directs	1°) Pour chaque embauche, différence entre le coût (subventions, exonérations,...) et le bénéfice en termes de rentrées fiscales et sociales et de dépenses évitées 2°) Recettes fiscales nettes liées à l'activité de l'entreprise (TVA, impôt des sociétés) 3°) TVA portant sur la consommation additionnelle des personnes réinsérées
Effets induits	Recettes fiscales supplémentaires dues à l'augmentation de l'activité économique induite par des dépenses additionnelles des personnes réinsérées et des dépenses d'investissement de l'ESI
Effets dérivés	Dépenses publiques évitées concernant l'amélioration des conditions de vie des personnes réinsérées, et de la collectivité en général: santé, éducation, cadre de vie, sécurité,...

Les effets directs

Les effets directs comportent trois aspects:

- Il y a d'abord l'incidence immédiate, sur le budget public, de l'embauche proprement dite: elle correspond à la différence entre le coût de l'embauche (aides à l'emploi, exonérations,...) et le bénéfice en termes de rentrées fiscales (impôt des personnes physiques), sociales (cotisations) et de dépenses évitées (minimex, allocation de chômage, dépenses des institutions liées à l'inactivité professionnelle,...).
- A l'incidence de l'embauche elle-même, il faut ajouter les recettes directes liées à l'activité productive de l'ESI (TVA, impôt des sociétés), diminuées toutefois des subventions éventuelles à la production ou à l'investissement.
Notons que si l'objectif est de déterminer l'impact budgétaire de l'embauche du public-cible proprement dit, seule la fraction de l'activité de l'entreprise attribuable aux personnes réinsérées doit ici être prise en compte, abstraction étant faite de la contribution des autres travailleurs (personnel d'encadrement, formateurs,...).
- Enfin, il convient de tenir compte également des recettes de TVA portant sur les dépenses additionnelles des personnes embauchées. Si, comme on peut le supposer, l'embauche dans une ESI conduit à une consommation additionnelle du bénéficiaire par rapport à sa situation antérieure, elle se traduit également par une augmentation des recettes de l'imposition indirecte.

Les effets induits

Les effets induits se rapportent eux aussi aux dépenses de consommation additionnelles des bénéficiaires par rapport à leur situation avant l'entrée dans le dispositif, mais ils sont décalés dans le temps: en effet, ces dépenses engendreront *in fine* des recettes fiscales supplémentaires en rapport avec les effets d'entraînement qu'elles exercent sur l'économie. Ces recettes peuvent en principe être mesurées en formulant des hypothèses sur les coefficients multiplicateurs appliqués à ces dépenses additionnelles. Notons qu'il faut considérer ici

l'ensemble des dépenses finales générées par l'ESI, et donc ajouter également les effets induits dus aux investissements.

Les effets dérivés

Les effets dérivés concernent les dépenses publiques évitées qui résultent, à terme, des effets de l'insertion sur l'amélioration des conditions de vie du public-cible et de la collectivité en général: santé, éducation, cadre de vie, sécurité,... Ces économies de dépenses ne sont toutefois pas faciles à estimer, et comme elles consistent surtout en effets de moyen et long terme, elles tendent généralement à passer au second plan.

Il existe en Belgique encore peu d'estimations des effets induits et dérivés de l'insertion sur le budget public. Par contre, la mesure de l'effet direct de l'embauche dans les ESI a fait l'objet de recherches récentes¹¹⁶. Précisons qu'en raison de la faiblesse des données statistiques existantes, ces recherches se basent à la fois sur des données administratives, disponibles auprès des administrations publiques ou des fédérations (nombre de bénéficiaires, montant total des subsides, taux de taxation, barèmes d'allocations sociales,..) et sur des données *extrapolées*, constituées à partir d'enquêtes auprès d'échantillons d'entreprises. De plus, le calcul de l'effet *net* n'est généralement pas possible en raison du manque d'informations sur les opportunités d'emploi du public-cible hors embauche dans les ESI; pour la même raison, les effets de déplacement sont supposés nuls.

2. La mesure des biens collectifs (BC)

Du point de vue de la collectivité, les impacts de l'insertion ne se limite pas à des effets d'incidence sur le plan macroéconomique (effets d'entraînement, dépenses évitées,...). Ils comprennent aussi la production de biens collectifs (BC). Par nature, les biens collectifs sont non marchands, en ce sens qu'ils ne peuvent être médiatisés par le marché. Contrairement au biens privés, ils n'ont pas de prix. La question ici posée est dès lors la suivante: *est-il possible de mesurer les biens collectifs, et, en particulier, peut-on leur attribuer une valeur monétaire?*

A côté de mesures purement *comptables* de la production des biens collectifs, fondées sur le montant des ressources mobilisées (facteurs de production) pour réaliser cette production, existent des approches, dites *économiques*, qui s'inspirent d'une démarche d'optimisation ou sont clairement distinguées d'une part, la mobilisation des ressources impliquées et, d'autre part, la production proprement

¹¹⁶ Pour les EFT et les sociale werkplaatsen (SW), voir A. Pinxteren (2001). Pour les ETA, voir P. Dusart et O. Grégoire (2003). Pour les EI et les invoegbedrijven (IB), voir les analyses effectuées dans le cadre de la présente recherche (partie A).

dite qui en résulte (point a). Il en résulte deux méthodes de mesure économique des biens collectifs, l'une basée sur des *indicateurs* (point b), l'autre sur des tentatives de *valorisation monétaire* (point c).

2.1 Calcul d'optimisation et mesure économique d'une production

L'examen de la littérature économique met évidence le nombre très réduit d'études ayant spécifiquement porté, même d'une manière partielle, sur le thème précis de la mesure qualifiée ici d'économique des biens collectifs résultant de l'insertion. Par contre, de nombreux travaux ont été menés dans différents domaines, qui s'inscrivent dans la problématique de l'évaluation d'une activité ou d'un projet et abordent, au moins incidemment, la question de la quantification des impacts indirects, autres que les impacts macroéconomiques déjà précédemment analysés. A ce titre, elles apportent des éléments de réponse à la question de la mesure de la production non marchande et, pour ce qui nous occupe, des impacts indirects de l'insertion prenant la forme de biens collectifs. Nous évoquons quelques-uns de ces travaux ci-après, sans toutefois chercher à être exhaustif.

- Mentionons d'abord les outils développés depuis plusieurs décennies dans le cadre du *calcul économique public* pour évaluer les politiques publiques et les grands travaux d'infrastructure. C'est dans le domaine de la production des *biens publics* qu'a été pour la première fois appliquée la technique d'analyse coût-bénéfices fondée sur la monétarisation des résultats et des impacts d'un projet, et que dans la foulée ont été explorées les différentes voies possibles pour attribuer une valeur aux biens ne passant pas par le marché (référence à des produits substitués ou complémentaires, méthode d'évaluation du temps et de la vie humaine,...).
- Les secteurs de l'éducation, de la santé et de la protection de l'environnement font l'objet de travaux d'évaluation très nombreux que l'on ne peut guère qu'esquisser ici. L'*éducation* est généralement considérée comme un facteur-clé du bien-être dans la littérature relative aux services publics et au développement et, pour cette raison, a vu la construction de nombreux indicateurs destinés à en mesurer les effets réels. Le secteur de la *santé* donne lieu à de nombreuses tentatives d'évaluation prenant explicitement la forme d'analyses coût-efficacité et coût-utilité¹¹⁷. Parallèlement, le "prix de la vie humaine" est une notion fréquemment employée dans les évaluations des services de santé, à l'instar d'ailleurs de celles qui sont réalisées dans le domaine des transports et des infrastructures publiques. En matière d'*environnement*, deux domaines complémentaires de recherche peuvent être

¹¹⁷ Parmi les diverses techniques utilisées pour mesurer l'efficacité en matière de santé, on mentionnera la méthode QALY (*quality-adjusted life years*) qui combine en un seul indicateur composite des variables quantitatives et qualitatives liées à la santé.

relevés: d'une part, les techniques d'évaluation monétaire des biens environnementaux, privilégiant depuis quelques années la méthode d'évaluation contingente; d'autre part, l'approche de la comptabilité environnementale, déjà évoquée, qui cherche à intégrer dans les Comptes nationaux la valeur économique des ressources naturelles.

Ajoutons que ce sont précisément ces trois secteurs qui ont constitué le cadre d'expérimentation du concept de *compte satellite*, en particulier en France. Déjà évoqué précédemment, le compte satellite permet non seulement de relier aux comptes nationaux les flux monétaires relatifs à un secteur donné ou encore de procéder à des évaluations patrimoniales, mais il autorise aussi des descriptions basées sur des indicateurs de diverses natures.

- Bien que ce type d'outil soit relativement ancien, le recours à des *indicateurs sociaux* est de plus en plus souvent évoqué pour procéder à l'évaluation des impacts de politiques à caractère social. Inspirés des limites de la Comptabilité nationale traditionnelle et s'inscrivant dans une analyse plutôt transversale, ces indicateurs se veulent complémentaires des indicateurs économiques et concernent tout à la fois la santé, l'éducation, le logement, l'environnement,... Parmi les cadres statistiques actuellement préconisés pour prendre en compte les indicateurs sociaux, on relèvera à titre d'exemple la *matrice de comptabilité sociale* (MCS). Bien que proche du compte satellite, la MCS n'est pas a priori destinée à s'articuler aux Comptes nationaux; elle consiste en une quantification détaillée de l'ensemble du milieu socio-économique mettant l'accent sur ses aspects redistributifs.
- La recherche d'indicateurs sociaux s'est également développée sur le plan microéconomique, principalement en France et dans le monde anglo-saxon (NPO). En France, il faut mentionner le *bilan sociétal*, expérimenté par plusieurs entreprises d'économie sociale, ainsi que les débats qui ont lieu actuellement autour du concept d'"utilité sociale". Concernant la littérature économique sur les NPO, elle ne semble pas a priori très riche pour ce qui concerne la mesure concrète des impacts collectifs que ces organisations engendrent. En effet, la priorité actuelle des recherches semble être de développer des outils internes de gestion et d'analyse de performance centrés principalement sur les impacts directs, ou encore de tenter d'appliquer l'analyse coût-efficacité à certains types de NPO. Dans les deux cas, l'objectif est de donner aux responsables les moyens de justifier leur action auprès des financeurs. Signalons cependant que le secteur des NPO a vu récemment les premières tentatives d'évaluation *monétaire* de services sociaux dispensés par ces organisations¹¹⁸, et que l'une ou l'autre recherche sectorielle ont porté sur les externalités liées au le monde associatif en France et en Belgique¹¹⁹.

¹¹⁸ F. Foster et al. (2001).

¹¹⁹ Citons l'exemple de l'analyse des externalités liées à l'aide à domicile (L. Fraisse et al., 2000).

- Enfin, dans le domaine de l'*insertion* proprement dit, et ainsi que nous l'avons déjà mentionné, les analyses se focalisent également sur les bénéfices individuels, c'est-à-dire sur les impacts portant sur les destinataires directs, et n'abordent guère les impacts sur la collectivité (à l'exception des impacts macroéconomiques déjà évoqués). Mentionnons toutefois aux Etats-Unis les programmes d'assistance aux microentreprises¹²⁰, qui ont donné lieu à un corpus important d'études portant sur l'évaluation générale de ces politiques¹²¹.

Le point commun, parfois seulement implicite, de tous les travaux que nous venons de citer est de s'inscrire fondamentalement dans une démarche d'*optimisation économique*, c'est-à-dire de *confrontation entre moyens et fins, entre coûts et avantages*. Dans tous les cas, on cherche à estimer d'une manière ou d'une autre le montant d'une production et à justifier par comparaison le montant des ressources utilisées. Cette démarche fondamentale de l'analyse économique trouve une illustration éclairante avec la production des biens publics: étant non marchands, ceux-ci doivent faire l'objet d'un processus allocatif différent du marché et reposant principalement sur un choix social de type politique. Quels sont les critères de ce choix? Conformément aux principes de l'optimisation économique, la mesure de la production non marchande et des coûts qu'elle entraîne est censée permettre aux pouvoirs publics d'opérer des choix rationnels dans l'affectation des ressources disponibles et de rendre maximal le montant de la production pour un montant donné de ressources. S'intéresser au montant d'une production résulte donc du fait évident que le choix économique n'est pas seulement une question de coût, comme tendraient pourtant à le suggérer nombre de choix de type politique.

Le calcul d'optimisation se fonde sur deux techniques pour appuyer les décisions: l'analyse coût-efficacité ou ACE (*cost-effectiveness analysis*), et l'analyse coût-bénéfices ou ACB (*cost-benefit analysis*)¹²². Ces deux techniques se distinguent par la manière de quantifier l'aspect "avantages" de la comparaison. La première vise à mesurer la production à l'aide d'indicateurs (mesures non monétaires), et a pour but principal de comparer des activités productives sans chercher à porter un jugement dans l'absolu. La seconde se fonde par contre sur l'étalon monétaire et tente, en valorisant la production en termes monétaires, de la comparer directement au coût des ressources mobilisées. Ces deux approches nous permettent de distinguer pareillement deux modes de mesure des biens collectifs:

- la mesure par le biais d'*indicateurs*, qui se réfère à l'ACE;

¹²⁰ Initiatives entrepreneuriales émanant de publics à bas revenus.

¹²¹ Voir notamment M. Schreiner (1999).

¹²² Nous n'envisageons pas ici l'analyse *coût-utilité*, d'application plus restrictive (secteur de la santé principalement). Quant à l'analyse *multi-critères*, elle se fonde sur les deux autres techniques et combine indicateurs et grandeurs monétaires.

- la *valorisation monétaire*, qui trouve son fondement dans l'ACB.

Le recours à l'une ou l'autre de ces méthodes pour quantifier la production des biens collectifs dépend donc de la possibilité de leur attribuer ou non une valeur monétaire. Comme on l'a déjà souligné, celle-ci constitue une question complexe qui est loin de faire l'unanimité parmi les économistes. Le choix entre l'ACE et l'ACB dépend dès lors du crédit que l'on accorde aux techniques de valorisation monétaire des biens non marchands. Mais les deux méthodes se distinguent également par la philosophie qui les sous-tend. L'utilisation d'indicateurs pour mesurer les biens collectifs vise à faire ressortir la présence de ceux-ci dans les effets produits par une activité productive et, par voie de conséquence, à permettre des comparaisons plus réalistes entre des activités semblables. La valorisation monétaire est quant à elle plus ambitieuse, car au-delà de la possibilité de comparaisons entre activités productives, semblables ou non, elle a pour ambition de doter les impacts ou biens collectifs d'une "valeur" (on parle alors de "bénéfices collectifs") au même titre que les biens privés (dotés d'une valeur d'échange sur le marché), et ce faisant, de mesurer en théorie leur contribution au bien-être de la collectivité.

2.2 La mesure économique des biens collectifs à l'aide d'*indicateurs* (analyse ACE)

1°) Principe de l'ACE

L'ACE est fondée sur l'utilisation d'indicateurs, généralement exprimés en unités physiques, pour mesurer la production relative à l'activité concernée. En fait, on ne cherche pas à appréhender tous les aspects de cette production, mais plutôt à en retenir l'un ou l'autre en fonction du type d'effet choisi (voir le tableau 3.1): réalisations, résultats, impacts directs, impacts indirects.

Production de l'ESI selon le type d'effets
<i>Réalisations</i> : prestations effectuées dans le cadre du projet
<i>Résultats</i> : avantages immédiats pour les destinataires directs
<i>Impacts</i> : conséquences des résultats engendrés par le projet: - Impacts directs. - impacts indirects, dont impacts collectifs (BC)

En ce sens, on ne mesure donc pas à proprement parler la production en tant que telle, mais l'*efficacité* de l'activité considérée par rapport à l'aspect de la production que l'on veut privilégier. Par exemple, l'efficacité d'une EFT peut s'apprécier par les impacts directs qu'elle engendrent, c'est-à-dire par le nombre de stagiaires ayant trouvé un emploi après leur passage dans l'entreprise. L'ACE s'utilise principalement pour comparer des projets poursuivant le même objectif et

constituant des solutions alternatives: soit, à coût égal, on retient celui dont l'efficacité (correspondant à l'effet retenu) est la plus élevée; soit, pour une même efficacité, on choisit celui dont le coût est le plus faible; soit enfin on classe les projets en fonction du ratio coût/efficacité.

A priori, le niveau d'efficacité visée dans une telle analyse comparative peut concerner n'importe quel type d'effet, par exemple les impacts indirects engendrés, et parmi eux, les impacts collectifs. Dans ce cas, l'efficacité du projet se mesure aux effets ressentis par la collectivité. Mais on conçoit aisément que plus on s'éloigne des effets immédiats (réalisations, résultats,...), plus la choix des indicateurs s'avère difficile. C'est pourquoi il peut être tentant d'assimiler l'efficacité aux résultats obtenus, voire aux seules réalisations, en faisant abstraction des impacts directs ou indirects. Tel est malheureusement le scénario souvent mis en application dans les décisions publiques, qui se limitent généralement à des évaluations simples basées sur des ratios qui tiennent compte des seules données directement disponibles, à savoir le coût du projet d'une part (qui correspond à sa valeur comptable précédemment évoquée), et les réalisations d'autre part (nombre de bénéficiaires, nombre d'heures de formation,...):

$$\text{Ratio ACE} = \text{coût (valeur comptable)}/\text{réalisations}$$

Les impacts directs et indirects représentent pourtant des dimensions importantes de la production, et ne pas les prendre en compte peut appauvrir considérablement l'analyse. Un exemple simple illustrera ce risque. L'hébergement de personnes handicapées peut se décliner suivant différentes formules: hébergement en institution, en foyer communautaire, en famille d'accueil, en logement en appartement individuel,... Le coût par personne hébergée (notamment en termes d'encadrement et de surveillance) varie fortement d'une formule à l'autre, le logement en appartement se révélant le plus coûteux, surtout en cas de handicap élevé. L'efficacité, ici exprimée par le ratio coût/nombre de bénéficiaires, se rapporte au seul aspect "réalisations" et ignore les effets de l'hébergement sur le degré d'autonomie, de bien-être, ..., des personnes (=résultats), et donc aussi sur leur degré d'insertion sociale (=impacts directs et indirects).

L'efficacité basée sur les seules réalisations s'avère être un critère de choix relativement frustré chaque fois que l'on est en présence de productions qui ne sont pas parfaitement substituables, c'est-à-dire qui se différencient sur le plan des résultats et des impacts qu'elles génèrent. Or cette situation se présente plus souvent qu'on imagine, même dans le cas de projets poursuivant le même objectif. Par exemple, deux dispositifs d'insertion, l'un public et l'autre privé, visant à donner une formation temporaire par le travail à des jeunes sans emploi, peuvent opérer des choix organisationnels différents (modalités d'encadrement, recours au bénévolat,...) se traduisant par des probabilités contrastées de retour sur le marché

du travail après la formation. Des indicateurs de résultats et d'impacts sont dans ce cas nécessaires pour différencier correctement les deux dispositifs, le nombre de personnes réinsérées n'étant qu'un indicateur unidimensionnel qui ne dit rien du type de réinsertion.

2°) Vers des indicateurs de mesure des biens collectifs

Ce qui précède milite pour une appréciation correcte de la production des ESI, y compris et surtout dans sa dimension collective. Un mouvement dans ce sens existe depuis quelques années dans différents pays et notamment en France, où la question de l'"utilité sociale", entendue comme la production des organisations qui ne poursuivent pas un but exclusivement lucratif, fait l'objet de nombreuses discussions. Comme nous l'avons déjà relevé précédemment, l'utilité sociale ainsi comprise englobe non seulement la dimension privée (bénéfices individuels), mais également la dimension collective (que nous avons appelé bien collectif, ou BC) de la production de l'entreprise sociale. C'est dans ce contexte que se développent des pistes de recherche visant à construire des indicateurs d'efficacité des entreprises sociales centrés notamment sur les impacts indirects et les impacts collectifs.

Parmi ces pistes, nous épingleons à nouveau le *bilan sociétal*, qui propose une grille détaillée d'évaluation de l'entreprise comportant 450 questions situées au croisement de 9 domaines (dont les ressources humaines, l'environnement social,...) et de 15 critères d'appréciation (dont la citoyenneté interne, le respect de l'environnement, ,...)¹²³. Le canevas d'analyse proposé par ce type d'outil a le mérite de circonscrire les différents thèmes où la création d'indicateurs s'avère particulièrement pertinente.

La création d'indicateurs couvrant l'ensemble des aspects de la production des ESI (réalisations, résultats, impacts,..), devrait en théorie permettre de procéder à *plusieurs analyses de type ACE* correspondant à différents critères de jugement, quitte à pondérer les différentes efficacités correspondantes. La place manque dans cette brève présentation des techniques de mesure des impacts collectifs, pour détailler l'ensemble des recherches qui se poursuivent actuellement en matière d'indicateurs. Ce domaine est d'ailleurs encore en pleine mutation et donnera certainement lieu à l'avenir à de nouveaux développements. Nous soulignerons seulement ici que la confection d'indicateurs adéquats se heurte en général à trois difficultés, qui tiennent à la spécificité des indicateurs à construire, à l'exigence d'interdisciplinarité et à l'existence d'impacts considérés comme intangibles.

¹²³ Voir M. Capron et G. Leseul (1997).

Le problème de la *spécificité* résulte de la très grande diversité des impacts à quantifier, qui implique de devoir élaborer, pour chacun d'eux, des indicateurs "sur mesure". Néanmoins, les avancées réalisées dans l'analyse de l'efficacité de certains secteurs permettent dans une large mesure la transposition, au domaine de l'insertion, d'indicateurs déjà construits par ailleurs. On pense notamment au secteur de la santé et surtout de l'éducation, dont les indicateurs de résultats et d'impacts peuvent également s'appliquer, sous réserve d'adaptation, aux effets de la mission d'insertion des ESI. L'*interdisciplinarité* est un corollaire de la contrainte précédente et se traduit par la nécessité de mutualiser les apports de différentes disciplines (économie, sociologie, sciences sanitaires, sciences de l'environnement,...) dans la confection d'indicateurs pertinents. Enfin, l'*intangibilité* de certains impacts rend dans certains cas impossible la définition d'indicateurs, ce qui met en avant les limites d'une telle approche.

3°) Limites de l'approche des indicateurs

En dépit des progrès que l'on peut attendre dans la construction de ce type d'outils, le recours à des indicateurs pour mesurer les biens collectifs est loin de constituer une panacée. Indépendamment des difficultés que posent la définition et l'établissement d'indicateurs appropriés, deux limites majeures restreignent la portée de ce type d'approche.

Le problème de l'intangibilité

Pour certains, il ne saurait être question de prétendre quantifier tous les effets d'une production à l'aide d'indicateurs. Les impacts ou biens collectifs, en particulier, présentent parfois un caractère intangible qui les rendrait irréductibles à toute mesure chiffrée. Prenons le cas de la réduction des inégalités, dont on a dit qu'elle constituait en soi un impact collectif (BC) de l'insertion. La réduction des inégalités qui touchent les personnes réinsérées peut parfaitement s'analyser à l'aide d'indicateurs chiffrés portant sur le revenu, l'accès au logement, aux transports, aux services de santé, ... Mais il s'agit-là d'une mesure des bénéfices individuels, non du bien collectif proprement dit qui résulte du fait qu'un grand nombre de personnes, qui ne sont pas les destinataires directs de la production des ESI, trouvent des "avantages" au seul fait que d'autres personnes, marginalisées, voient leur situation s'améliorer. Comme le dit J. Gadrey, "comment faire pour évaluer les "bénéfices" que peuvent en tirer les non-destinataires directs, la valeur qu'ils attribuent à ces actions [d'insertion]? Les indicateurs précédents seront des éléments forts permettant de les convaincre que des résultats (positifs à leurs yeux) ont été obtenus, mais ils ne mesureront en rien leur propre degré de valorisation de ces résultats"¹²⁴.

¹²⁴ J. Gadrey (2002), p.2.

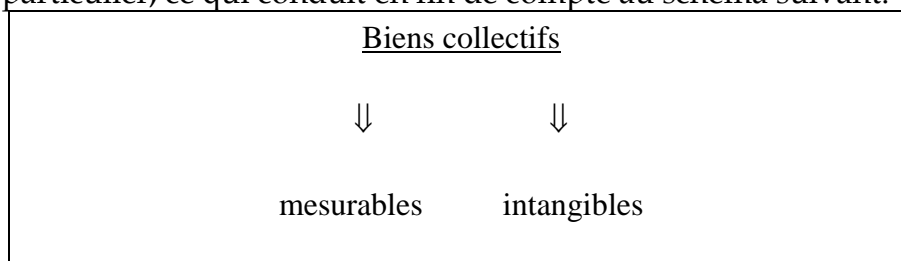
De la même manière, on ne confondra pas la réduction des inégalités en tant que bien collectif en lui-même, et la mesure des impacts collectifs que celui-ci peut par ailleurs engendrer. Ainsi, l'amélioration des conditions de vie collective est une conséquence d'une moindre inégalité, et son évaluation ne constitue donc pas en soi une mesure de cette dernière. Toujours dans le même sens, les dépenses structurelles évitées par la collectivité (santé, sécurité, services sociaux....) par suite d'une moindre inégalité représentent un impact macroéconomique (IM) de l'insertion devant être considéré comme distinct.

En fait, les deux raisonnements qui précèdent reviennent à éviter d'assimiler le bien collectif "réduction des inégalités" à ses causes ou à ses effets, ainsi que le rappelle la relation causale suivante, présentée antérieurement:

Bénéfices individuels \Rightarrow réduction des inégalités \Rightarrow impacts collectifs

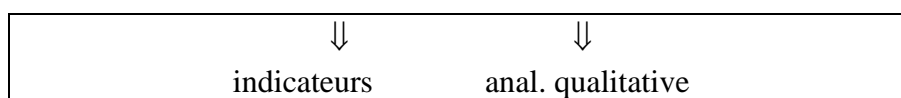
Le même raisonnement s'applique également à d'autres biens collectifs tels que les améliorations constatées en termes de démocratie de proximité ou de capital social. Ainsi, dans ce dernier cas, on pourrait chercher à déterminer dans quelle mesure l'ESI crée du capital social de par son action sur les destinataires directs (augmentation des liens faibles, qualité du comportement citoyen, activités bénévoles ou charitables, participation à des associations, ...), mais à nouveau, on est en présence d'indicateurs de bénéfices individuels qui ne disent pas comment la collectivité perçoit comme étant *en soi* un avantage le fait que les réseaux soient plus développés et les normes plus acceptées¹²⁵.

En conclusion, il est parfois préférable en matière d'évaluation de renoncer à définir à tout prix une mesure chiffrée d'un impact, et de compléter l'approche des indicateurs par une évaluation dite "qualitative", qui recourt non à des mesures mais à des "descripteurs" ou des "notations"¹²⁶. Telle est en tout cas l'option retenue par la majorité des travaux évoqués dans cette section, et par le bilan social en particulier, ce qui conduit en fin de compte au schéma suivant:



¹²⁵ Signalons encore une autre approche possible de mesure du capital social, consistant à adopter une *fonction de production macroéconomique* et à calculer par solde la contribution du capital social à la croissance de la production, en retirant l'influence des autres facteurs: capital matériel, capital humain et capital naturel (voir Foster et al. 2001, p.201). Cependant, indépendamment des difficultés que soulèvent une telle estimation empirique, il faut davantage la voir comme une mesure des impacts macroéconomiques (IM) du capital social, et non de la valeur de celui-ci en tant que bien collectif.

¹²⁶ Exemple de descripteur: "les personnes interrogées estiment que le passage dans l'EFT a amélioré leurs chances de réinsertion sur le marché du travail".



Le problème de la non-homogénéité des mesures

A côté de la question de l'intangibilité, la seconde limite des indicateurs réside dans le caractère *partiel* de la mesure qu'ils effectuent. Par définition, un indicateur ne mesure qu'un aspect de la production considérée. Pour avoir une vue d'ensemble de celle-ci, ils faut combiner plusieurs indicateurs se rapportant aux réalisations, aux résultats, aux impacts directs, aux impacts indirects... De plus, un même type d'effet peut exiger plusieurs indicateurs. C'est particulièrement vrai pour les impacts indirects dont le caractère diffus implique souvent une approche "multidimensionnelle". On est dès lors rapidement confronté à la nécessité de devoir combiner entre elles plusieurs informations chiffrées non "homogénéisables", c'est-à-dire non convertissables dans une unité de mesure unique, ce qui pose de délicats problèmes de pondération.

Cet inconvénient présente, en termes d'optimisation, un corollaire important: la mesure, par le biais d'indicateurs, des biens collectifs ne permet pas de comparer entre eux des biens de nature différentes. En effet, si cette approche convient a priori pour confronter deux projets poursuivant le même objectif ou relevant du même secteur d'activité, elle est inopérante quand il s'agit de décider sur base de données chiffrées comment affecter des ressources limitées (par exemple des fonds publics) à différents emplois alternatifs (par exemple des initiatives d'insertion ou des travaux d'infrastructure): un tel choix requiert en effet de comparer le "return" des sommes investies, et donc de disposer d'une mesure unique, exprimée en monnaie, de chaque production alternative. Or, si l'on en revient à la problématique de l'insertion, pouvoir démontrer que les sommes publiques investies dans les actions d'insertion trouvent une utilisation "rentable" comparée à d'autres utilisations alternatives, représente pour les responsables d'ESI un enjeu fondamental, qui les incite naturellement à se tourner, à tort ou à raison, vers des évaluations monétaires, quand elles existent.

2.3 La mesure économique des biens collectifs via la *valorisation monétaire* (analyse ACB)

L'analyse ACB d'un projet ou d'une activité productive n'a de sens que s'il est possible de valoriser monétairement tous les aspects "avantages" de la comparaison coût-bénéfices. Parmi ceux-ci, les impacts indirects, et en particulier les impacts vus comme biens collectifs, ne passent pas par le marché et ne peuvent donc se voir attribuer un prix. Aussi la question de la valorisation monétaire des biens non marchands s'est-il posé depuis le début de la généralisation de la méthode il y a une cinquantaine d'années. Les techniques de valorisation qui se

sont développées concernent d'ailleurs aussi bien les impacts négatifs que positifs d'un projet. A titre d'exemple, on tente dans la mesure du possible d'incorporer dans les coûts la mesure monétaire des "maux" collectifs que sont les atteintes ou nuisances environnementales.

Selon le principe de l'ACB, la valeur monétaire des biens non marchands doit reposer sur les préférences individuelles traduites en consentement à payer (CAP). Cette valeur est dite "économique". Toutefois, approcher un CAP pour un bien non marchand est une démarche souvent complexe qui ne peut toujours être entreprise. Aussi, certaines techniques de mesure, surtout développées au début des tentatives d'application de l'ACB, cherchent à approcher la valeur d'un bien non marchand par des méthodes indirectes. Nous distinguerons ainsi deux modes de valorisation possible des biens non marchands (et des biens collectifs en particulier), auxquelles correspondent deux types de valeur monétaire que nous désignerons ici par *valeur monétaire indirecte* et *valeur économique* (VE).

1°) La valeur monétaire indirecte

La valeur monétaire dite indirecte d'un bien non marchand est une estimation monétaire qui ne résulte pas directement des préférences des agents concernées par ce bien. Elle est basée sur des méthodes alternatives telles que la comptabilisation de revenus supplémentaires engendrés, de dépenses évitées,... Le tableau suivant résume ces techniques qui, comme celles relatives à la valeur économique, sont surtout inspirées des évaluations effectuées dans le secteur de l'environnement:

Tableau 3.7: Techniques de mesure de la *valeur monétaire indirecte* des biens non marchands

Techniques	Valeur du bien non marchand	Exemple (bien environnemental)
Effet sur la production (EP)	Valeur = variation induite de la valeur de la production des autres biens	L'épuration de l'eau d'une rivière permet une augmentation de la production piscicole.
Capital humain (CH)	Valeur = variation induite sur le facteur travail mesurée par les rémunérations.	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit le nombre de journées de travail perdues.
Valeur de la vie humaine (VH)	Valeur = estimation monétaire des vies épargnées via la capitalisation des rémunérations	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit le nombre de décès.
Dépenses évitées (DE)	Valeur = réduction de dépenses collectives	La réduction de la pollution atmosphérique améliore la santé de la population et réduit les dépenses en soins de santé.
Coût de remplacement (CR)	Valeur = coût de remplacement ou de restauration du bien	La valeur d'un site naturel côtier est estimé au coût de restauration que la collectivité devrait encourir en cas de pollution (pétrole,...)
Coût d'opportunité ou coût d'option (CO)	Valeur = valeur de la production alternative	La valeur d'un parc naturel est estimé à partir du prix des services auxquels on renonce (production de bois, minerais,...)
Economie de temps (ET)	Valeur = estimation monétaire du temps économisé (valeur d'une heure = salaire horaire)	La valeur d'un parc naturel sacrifié pour permettre le passage d'une autoroute est estimé à partir du gain de temps des usagers de l'autoroute.

Ces techniques peuvent s'appliquer à divers types de biens collectifs dans les domaines de la santé, de l'éducation, de l'insertion,... Elles ne sont d'ailleurs pas exclusives l'une de l'autre. Par exemple, dans le secteur de la santé, une campagne de vaccination peut être valorisée cumulativement à partir des dépenses futures évitées en soin de santé (DE) et des rémunérations correspondant à la réduction du nombre de journées d'inactivité pour congés de maladie (CH). Le même raisonnement s'applique aux impacts collectifs de l'insertion, dont la valeur monétaire sera par exemple égale à la somme des effets induits sur la production (EP) et des dépenses évitées en termes de services sociaux, de sécurité publique,... (DE).

Les méthodes indirectes de valorisation font l'objet de nombreuses critiques, en particulier parce qu'elles ne semblent pas aboutir réellement à une mesure acceptable de la valeur des biens non marchands, mais proposent plutôt un ordre de grandeur purement indicatif et relativement arbitraire. On constate d'ailleurs que certaines de ces techniques consistent à approcher la valeur d'un bien non marchand à partir des impacts macroéconomiques qu'ils engendrent (EP, CH, DP,...). Pour les biens collectifs, cela revient donc à supposer que la valeur du bien en tant que tel (BC) est égale aux impacts macroéconomiques (IM) suscités par sa

production: $BC = IM$. Il s'agit bien entendu d'un raccourci commode qui ne trouve guère de justification, si ce n'est dans la facilité d'application de la méthode.

Ces limites expliquent pourquoi ces méthodes tendent de plus en plus en plus à être abandonnées au profit de celles qui sont fondées sur les préférences individuelles. Un bon exemple est fourni par la question de *l'évaluation de la vie humaine*. Ce problème s'est posée assez tôt dans la mesure où nombre de projets publics soumis à l'ACB ont une incidence sur le nombre de décès, notamment en matière de santé ou de sécurité des transports, et qu'il a paru nécessaire d'inclure dans le calcul de la VAN une évaluation monétaire des vies épargnées. La méthode du capital humain (CH) a été dès le départ utilisée pour estimer la valeur de la vie humaine, en supposant que celle-ci était égale au montant actualisé des rémunérations futures attendues. Ce calcul fait l'hypothèse que la valeur recherchée correspond à la contribution de la personne à la production (PIB), et considère que la productivité individuelle est égale au taux de salaire. Les limites d'une telle approche productiviste, qui revient à donner une valeur nulle (sur le plan économique s'entend) aux personnes qui ne perçoivent pas ou plus de revenus (retraités, chômeurs âgés de longue durée, malades, conjoints au foyer...) ¹²⁷, ont conduit à lui substituer la méthode du *risque de mortalité*. Celle-ci est fondée sur les préférences que les individus manifestent au cours de leur vie lors de l'exposition à divers risques mortels: par exemple, un supplément de salaire peut être interprété comme correspondant au consentement à recevoir (CAR) du salarié pour être exposé à un risque professionnel accru, ce qui permet d'en déduire la valeur qu'il attribue à sa vie. Même si cette approche n'est pas non plus exempte de critiques, elle semble plus satisfaisante pour l'économiste car elle est fondée sur des évaluations individuelles.

2)° La valeur économique (VE): présentation générale

La valeur économique d'un bien non marchand correspond au consentement à payer (CAP) des individus tel qu'il peut être estimé à partir de leurs préférences pour ce bien, soit que ces préférences soient *révélées* (*revealed preferences*) au travers du prix de biens substitués ou complémentaires, soit qu'elles soient *exprimées* (*stated* ou *expressed preferences*) dans la cadre d'enquêtes simulant un marché fictif (méthode d'évaluation contingente, ou CVM). Etant donné l'importance que prend actuellement cette dernière méthode, nous proposons d'en donner plus loin une présentation détaillée. Auparavant, il convient de resituer la place de ce type d'évaluation au sein des différentes approches possibles de mesure des biens collectifs (BC). Les deux tableaux suivants offrent à cet égard une vue d'ensemble de ces approches:

¹²⁷ Indépendamment de toute considération éthique, cette approche est également contestée sur le plan strictement économique: elle suppose en effet implicitement un fonctionnement optimal du marché du travail et, en particulier, que le chômage a une nature essentiellement volontaire.

Tableau 3.8: Techniques de mesure des biens collectifs

	Mesure comptable: ressources mobilisées	Mesure économique: calcul d'optimisation		
Référence	Comptabilité nationale (1)	ACE (2)	ACB: valorisation monétaire	
Technique Préconisée	- approche par les coûts - approche par les financements	Indicateurs + analyse qualitative	Valeur monétaire indirecte (3)	Valeur économique VE (CAP) (4)
			EP, VH, CH,... (voir le tableau précédent)	- préférences révélées - préférences exprimées

Tableau 3.9: Les quatre types de valeur monétaire des biens collectifs

Approche		Type de valeur monétaire
(1)	Ressources mobilisées	Valeur comptable
(3)	Calcul d'optimisation (ACB)	Valeur monétaire indirecte
(4)	Calcul d'optimisation (ACB)	Valeur économique selon les préférences révélées
		Valeur économique selon les préférences exprimées

Laissons de côté l'approche (1) qui ne mesure pas à proprement parler la production réalisée, mais seulement les ressources mobilisées. Pour beaucoup d'économistes, les approches (2) et (3) sont également insatisfaisantes. En effet, l'approche (2) ne donne au mieux qu'une vue partielle du bien collectif; au surplus, elle ne débouche pas sur une grandeur monétaire et ne permet donc pas de mesurer sa contribution à la production et au bien-être. Quant à l'approche (3), elle conduit certes à des estimations en monnaie, mais celles-ci sont souvent arbitraires et n'ont pas de lien explicite avec les préférences individuelles sur lesquelles devraient seules reposer les évaluations économiques. Il conviendrait donc en fin de compte de privilégier plutôt l'approche (4) de la valeur économique.

Le choix de la valeur économique semble devoir d'autant plus s'imposer que l'opinion générale parmi les économistes qui préconisent cette méthode est de considérer qu'il existe toujours une manière d'approcher le consentement à payer des individus pour des biens non marchands. En effet, soit il existe des biens marchands qui peuvent être considérés dans une certaine mesure comme étant substitués ou sinon, complémentaires du bien à évaluer, et dans ce cas, les techniques des préférences révélées permettent, à partir du prix de ces biens, d'obtenir une bonne approximation du CAP pour le bien non marchand. Soit, si des biens complémentaires ou substitués ne peuvent être identifiés, des enquêtes directes effectuées auprès des particuliers devraient permettre de recueillir leurs préférences à l'égard du bien non marchand.

Cet *à priori* favorable à l'égard de la valeur économique ne peut toutefois occulter le fait que les techniques de mesure du consentement à payer appliquées aux biens collectifs posent un certain nombre de problèmes que nous évoquerons plus loin.

3)° La valeur économique basée sur les préférences exprimées: l'évaluation contingente (CVM)

Définition de la CVM

Traditionnellement, l'analyse économique de la valeur mesure les préférences individuelles non pas directement, mais via l'observation des comportements réels des agents sur les marchés qui *révèlent* leurs préférences. Pour les biens non marchands, les techniques des préférences révélées sont censées permettre d'inférer la valeur de ces biens à partir des marchés des biens substitués ou complémentaires. Toutefois, les limites de ces techniques ont conduit les économistes à adopter une approche originale qui sollicite directement par voie d'enquêtes l'opinion des individus: ces derniers sont invités à *exprimer* leurs préférences sous la forme d'un consentement à payer pour le bien non marchand dans le cadre d'un marché fictif. La détermination de la valeur ne repose donc plus sur l'observation des comportements réels, mais bien sur les préférences *hypothétiques* des individus.

Les méthodes développées présentent des variantes selon les modalités de mise en œuvre, et notamment selon la technique utilisée pour favoriser l'expression des préférences (enchères, question ouverte,...), mais dans tous les cas, elles se basent sur la description du fonctionnement d'un marché fictif: définition du bien, variation de quantité ou de qualité envisagée, modalités de financement,... Les réponses attendues des individus (leur consentement à payer) sont "conditionnelles" ou "contingentes" à ce scénario, d'où le nom de ces méthodes, que nous désignerons dorénavant au singulier par "méthode d'évaluation contingente" (*contingent valuation method* – CVM)¹²⁸.

Toute enquête CVM comporte trois étapes. Dans un premier temps, il s'agit donc d'élaborer sur le papier le scénario hypothétique ou marché fictif, incluant la définition du bien à évaluer et le véhicule de paiement. L'étape suivante est représentée par l'échantillonnage de la population à interroger et l'enquête proprement dite, qui sollicite le consentement à payer des personnes de l'échantillon en utilisant diverses méthodes d'interrogation. Enfin, dans un troisième stade, les réponses sont traitées pour fournir le consentement moyen à payer de l'échantillon et, par extrapolation à la population, la valeur monétaire ou prix fictif du bien considéré.

¹²⁸ Signalons toutefois l'existence de certaines méthodes relativement moins répandues et qui, tout en fondant la recherche de la valeur sur les préférences directement exprimées par les individus dans le cadre d'enquêtes, ne sont pas qualifiées de contingentes car elles portent sur les préférences relatives à un aspect isolé d'une situation et non pas sur l'ensemble de la situation (ou scénario).

Aperçu historique de la CVM

Le principe de la CVM s'est développé à la croisée de deux domaines d'application: d'une part, l'analyse coût-bénéfices (ACB), où, comme on l'a rappelé, s'est très tôt posée la question de l'évaluation des biens collectifs et des politiques publiques; d'autre part, la mesure des dommages causés aux biens environnementaux et le calcul des indemnités imposées lors de procès (principalement aux Etats-Unis). L'idée de recourir à l'avis direct des individus pour évaluer les biens caractérisés par la non-exclusion et la non-rivalité, et de ce fait non médiatisés par le marché, a été formulée pour la première fois en 1947 par S.V. Ciriacy-Wantrup et a connu sa première application empirique en 1963 par R.K. Davis¹²⁹. La méthode a ensuite connu un plein essor dans les années 80 aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et dans les pays scandinaves, avec comme point d'orgue son application à l'évaluation des dommages causés par le naufrage du pétrolier Exxon-Valdez au large des côtes de l'Alaska en mars 1989.

La question de l'évaluation des dommages causés à l'environnement en Alaska et les indemnités imposées à cette occasion par les tribunaux à la société Exxon, ont suscité de nombreux débats et controverses qui ont conduit l'Administration américaine (*National Oceanographic and Atmospheric Administration, NOAA*) à rassembler un panel d'experts pour évaluer la méthode CVM. Les conclusions, rendues publiques en 1993, sont plutôt favorables et incitent à un recours accru à cette technique. Bien que ce rapport n'ait pas, loin s'en faut, convaincu les opposants à ce type d'évaluation ni aplani les profonds désaccords tant méthodologiques que théoriques, il a néanmoins conféré une crédibilité accrue à la CVM, en particulier dans les milieux politiques et judiciaires où elle est reconnue comme une méthode fiable pour évaluer les pertes de valeur d'existence.

Cette reconnaissance n'est pas étrangère au fait qu'aujourd'hui, la CVM tend de plus en plus à s'imposer comme la méthode de référence pour évaluer les biens non marchands et que s'élargit toujours davantage le champ de ce qui est désormais considéré comme mesurable. Le secteur de l'environnement reste particulièrement représentatif à cet égard, si l'on en juge par le nombre d'études empiriques qui recourent à des enquêtes directes pour évaluer les biens environnementaux, ou qui préconisent de telles enquêtes pour n'importe quelle catégorie de bien environnemental. Ainsi que l'écrit un expert de la Banque Mondiale: "*Economic costs and benefits are market-based measures which reflect the willingness of individuals to pay for the goods and services used or produced by projects (or induced by policy actions). The valuation of most types of environmental effects can in principle be based on the same concepts. Thus the provision of cleaner air can be valued by the amounts the beneficiaries could pay to have it and still be at least as well off as before.*"

¹²⁹ S.V. Ciriacy-Wantrup (1947), R.K. Davis (1963).

*The valuation of statistical lives saved can similarly be based on measures revealed by the beneficiaries through the choices they make in labour and others markets (...)*¹³⁰.

En fait, pour peu qu'il soit correctement identifié par les individus interrogés dans le cadre d'une enquête CVM, *tout type de bien non marchand*, et à fortiori collectif, est en principe de nature, selon nombre d'économistes, à se prêter à une évaluation monétaire par le biais d'un consentement à payer, y compris les biens reconnus comme étant intangibles (réduction des inégalités, augmentation du capital social, plus de démocratie de proximité,...) dans les analyses faites par le biais d'indicateurs. En effet, pour reprendre l'exemple de la réduction des inégalités et de sa relation causale:

Bénéfices individuels \Rightarrow réduction des inégalités \Rightarrow impacts collectifs,

les personnes interrogées sont appelées à exprimer leur degré de préférence pour le bien collectif "réduction des inégalités" en tant que tel. Certes, le montant du consentement à payer pour ce bien n'est sans doute pas indépendant de la perception par les individus des effets de la réduction des inégalités (amélioration des conditions de vie, dépenses collectives évitées,...), mais c'est bien la préférence pour une moindre inégalité qui est censée être évaluée par l'enquête.

4)° Les limites de l'évaluation contingente appliquée aux biens collectifs

Par rapport aux autres approches de mesure monétaire (valeur comptable, valeur monétaire indirecte), la valeur économique, surtout quand elle est fondée sur les préférences exprimées (CVM), est de plus en plus préconisée pour évaluer les biens non marchands, tant dans les analyses ACB que pour mesurer les dommages environnementaux. Pour les tenants de la méthode, elle présente de nombreux avantages:

- elle est vue comme conceptuellement rigoureuse, la valeur estimée (CAP) étant intégralement expliquée par la théorie du consommateur (variation d'utilité);
- elle est dite "objective" en ce sens qu'elle se fonde sur les préférences des individus;
- elle assure la symétrie entre la valeur des biens marchands et celle des biens non marchands;
- elle semble s'appliquer à toute type de bien, y compris les biens intangibles, et prend en compte les valeurs de non-usage;
- enfin, elle est relativement facile à mettre en œuvre.

Comme on l'a souligné, ces avantages induisent depuis quelques années un regain d'intérêt pour la monétarisation des biens non marchands, la valeur économique basée sur la CVM devenant un critère prépondérant dans nombre de prises de

¹³⁰ A. Ray, (1997), p.216.

décision politique, non seulement aux Etats-Unis, qui ont été les premiers à utiliser la méthode sur une grande échelle, mais aussi dans les pays européens et dans certains pays en développement. Pourtant, les enquêtes CVM sont loin de constituer une panacée. La première difficulté est d'ordre purement *technique*: il n'est en effet pas concevable pour les pouvoirs publics d'appuyer toutes leurs décisions en matière de biens collectifs sur des évaluations obtenues dans la cadre d'enquêtes auprès du public. Compte tenu de la fréquence et de la complexité des situations impliquant de tels biens, le nombre d'enquêtes qui seraient requises pour dégager des évaluations rend la généralisation de la CVM tout à fait irréaliste. Celle-ci ne devrait en fait s'appliquer que dans certaines situations bien particulières où, d'une part, une enquête auprès du public serait relativement aisée à réaliser et où, d'autre part, les autres limites de la CVM n'entraînent pas de biais trop importants.

La CVM soulève en effet d'autres types de difficultés, que l'on peut classer en deux catégories :

- les limites *méthodologiques*, qui sont inhérentes aux diverses modalités d'appréhension du consentement à payer et de calcul de la valeur économique;
- les limites *conceptuelles*, plus fondamentales, qui sont liées aux hypothèses sous-jacentes au modèle de la valeur économique.

Les limites conceptuelles de la CVM

Nous laisserons ici de côté les limites méthodologiques, souvent techniques et qui font l'objet de nombreuses analyses détaillées dans la littérature économique. Les limites conceptuelles méritent par contre un examen particulier, dans la mesure où elles donnent rarement lieu à une analyse exhaustive, et suscitent de surcroît de nombreuses controverses. Certains auteurs adoptent à cet égard une position assez radicale¹³¹. Pour ces derniers, non seulement le consentement à payer (CAP), mais le principe même de la valeur économique ne seraient pas des instruments pertinents pour approcher la valeur des biens collectifs.

Nous nous proposons de synthétiser ci-après les principaux arguments exprimés en défaveur des évaluations basées sur la CVM. Pour ce faire, il est utile de mettre en lumière les *constituants essentiels* de la définition de la valeur économique. Comme on peut le voir ci-dessous, celle-ci peut en effet se décomposer en au moins cinq éléments-clé:

La valeur économique (VE) d'un bien collectif est:

- la *somme des valeurs subjectives* attribuées par tous les individus concernés, chaque valeur subjective correspondant,
- sous l'hypothèse de *maximisation de l'utilité*

¹³¹ Voir notamment J.A. Hausman (1993).

- assimilée au *bien-être*,
- à la *mesure monétaire* de la variation d'utilité individuelle induite par le bien et estimée par le consentement à payer,
- les *fins individuelles* étant supposées données.

Ainsi que le montre le tableau de l'annexe 3.2, qui reprend tous ces éléments mais dans un ordre quelque peu différent, on peut voir que pour chacun d'eux, il est possible de formuler des objections majeures. Observons d'abord que tous les éléments qui composent cette définition se fondent sur des hypothèses qui se rattachent à ce qu'on peut appeler *paradigme de l'individualisme*, à savoir: souveraineté du consommateur (1 et 5), rationalité individuelle (1, 2 et 3) et préférences collectives vues comme agrégation des préférences individuelles (4). La caractéristique (2) présente en plus deux hypothèses spécifiques à la notion de valeur économique: par analogie aux biens passant par le marché, l'individu est supposé capable d'affecter un prix (consentement à payer) au bien considéré, ce qui suppose la *cardinalité* de sa fonction d'utilité, les variations de bien-être induites par un bien collectif étant supposées *mesurables monétairement*.

Pour porter un jugement circonstancié sur l'aptitude de la valeur économique à mesurer les biens collectifs, il serait utile de détailler le sens de chacune de ses composantes et de mesurer la portée des objections qui leur sont adressées. On se contentera ici d'un bref commentaire, en envisageant à part les caractéristiques (1) à (4) et la caractéristique (5):

- La caractéristique (1) signifie que l'individu est capable d'ordonner rationnellement ses préférences à l'égard des biens collectifs et qu'il opère ses choix en maximisant sa fonction d'utilité. Mais en pratique, le manque d'informations et les capacités de jugement limitées de l'individu entraînent souvent l'indétermination des préférences et de la fonction d'utilité, et par conséquent l'existence de biais dans le consentement à payer. Depuis les travaux de H. Simon, on parle à cet égard de *rationalité limitée* de l'individu consommateur.
- La caractéristique (2) suppose que l'individu peut affecter une valeur monétaire aux variations d'utilité induites par le bien collectif. Mais à nouveau, la rationalité limitée de l'individu, accentuée par l'exigence de cardinalisation et de monétarisation de l'utilité, introduisent des biais supplémentaires dans le consentement à payer.
- La caractéristique (3) relie les préférences individuelles à des considérations de bien-être. Cependant, l'existence de certaines valeurs de non-usage (VNU) semble indiquer que les motivations d'un individu peuvent être tout à fait indépendantes de son bien-être personnel et, dès lors, ne pas se traduire par la maximisation d'une simple fonction d'utilité.
- La caractéristique (4) implique que la valeur attribuée à un bien par la collectivité est intégralement réductible à l'agrégation des valeurs

individuelles. Ce faisant, on ignore l'existence de valeurs sociales (VSO), qui sont reconnues par la collectivité en tant que telle mais ne résultent pas de l'expression des préférences individuelles (problème de ce que l'on peut appeler la *conscience limitée* de l'individu consommateur).

On notera que les objections (1) à (4) portent sur le critère d'*efficacité* du mode d'allocation des ressources en présence de biens non marchands (ou collectifs). Elles signifient que pour ce type de biens, le choix social basé sur la décision politique, censé répondre à l'inefficacité de l'allocation marchande, peut conduire lui aussi à une allocation non optimale si ce choix se fonde sur la valeur économique telle qu'elle vient d'être définie.

Par contre, La limite (5) est d'une nature différente et fait allusion aux conséquences de l'absence de référence aux *finalités humaines* dans la détermination de la valeur. Cette absence traduit une hypothèse implicite, souvent omise par l'économiste, selon laquelle les finalités poursuivies par les individus (leurs motivations) sont exogènes à la détermination de la valeur: cela signifie qu'on ne s'interroge pas sur le contenu de la notion de bien-être, ni sur la formation des besoins éprouvés par les individus et la manière de les rencontrer. Cette position, que l'on qualifiera d'"amoral"¹³², a des implications profondes sur l'expression des préférences individuelles dans nos sociétés et sur la *perception particulière de la valeur* qu'elle implique. On peut montrer que celle-ci se traduit notamment par un "renversement des valeurs", par lequel les biens marchands sont survalorisés par rapport aux biens non marchands, ainsi que par la primauté du critère d'efficacité sur les questions éthiques.

Pour conclure, le tableau suivant résume les différentes objections que l'on peut formuler, sur un plan conceptuel, à l'égard de la définition de la valeur économique:

Tableau 3.10: Les limites conceptuelles de la valeur économique (VE)

¹³² Pour A. Sen (1993, p.5 à 10), la science économique relève historiquement de deux traditions, la *tradition éthique*, qui établit un lien entre l'économie et les finalités humaines, et la *conception mécaniste*, pour laquelle les finalités sont tenues pour données et qui s'intéresse principalement aux questions d'efficacité et de "logistique" (affectation des moyens aux fins). L'économie moderne se rattache davantage à cette seconde conception, ce qui justifie ici le qualificatif d'"amoral".

	Composantes de la définition	Objections
1	Maximisation de la fonction d'utilité	Rationalité limitée du consommateur
2	Mesure monétaire des variations d'utilité	Rationalité limitée du consommateur
3	Assimilation de l'utilité au bien-être	Existence de valeurs de non-usage (VNU) non réductibles à des variations de bien-être
4	La valeur économique comme somme des valeurs subjectives individuelles	"Conscience limitée" du consommateur: existence de valeurs dites sociales (VSO) distinctes des valeurs subjectives individuelles
5	Fins individuelles supposées données (amoralité du modèle)	La VE correspond à une perception particulière de la valeur

CONCLUSIONS DE LA PARTIE III

Michel Marée (Centre d'Économie Sociale, ULg)

Notre analyse des impacts collectifs de l'insertion nous a permis de distinguer, au sein de ces derniers, deux catégories d'effets (*chapitre 9*): d'un part, les *biens collectifs* (BC), représentés par les externalités engendrées par la production de l'entreprise sociale d'insertion (ESI), et d'autre part, les *impacts macroéconomiques* (IM), qui constituent l'incidence, induite ou dérivée, de la production de l'ESI sur les grands agrégats économiques. L'ensemble de ces impacts ont pu faire l'objet d'un classement en fonction du "produit" concerné de l'entreprise d'insertion (*chapitre 10*): impacts liés à l'insertion proprement dite (effets d'entraînement sur l'économie, dépenses évitées, impact sur le budget public, augmentation du capital social,...), impacts dus à l'activité de l'entreprise (protection de l'environnement, développement local,...) et impacts engendrés par les méthodes de production et d'organisation au sein de l'entreprise (innovations économiques et sociales, effet de productivité,...).

Les biens collectifs engendrés à titre d'externalités par certaines activités productives (et par l'insertion en particulier) constituent un enjeu important pour les pouvoirs publics, appelés à financer par le biais de subventions les coûts correspondants. A cet égard, deux questions importantes doivent être résolues. D'une part, compte tenu des contraintes liées au droit belge, mais aussi et surtout européen, en matière de concurrence, quelles sont les *possibilités de financement* qui s'offrent aux responsables publics pour encourager et soutenir des activités générant au niveau de la collectivité des impacts collectifs jugés positifs? L'analyse que nous avons effectuée du concept de "bénéfice collectif" en droit (*chapitre 11*) ne prétend pas répondre à cette interrogation, mais ouvre à tout le moins la porte à des développements ultérieurs concernant le type d'instruments financiers qu'il serait possible d'envisager en cette matière.

D'autre part, quel niveau de financement public des activités qui sont à la source de biens collectifs (BC) faut-il considérer comme optimal? La réponse est naturellement liée à la *valeur* attribuée à ces biens par la collectivité. A chacune de deux catégories d'impacts collectifs correspondent en fait des méthodes

spécifiques de mesure et d'évaluation (*chapitre 12*). Alors que les impacts macroéconomiques (IM) relèvent de ce qu'on appelle l'*analyse d'incidence* d'une activité productive, consistant à comptabiliser, à l'aide d'outils classiques tels que les multiplicateurs des dépenses, de l'emploi, ..., les influences macroéconomiques exercées par une activité donnée sur le reste de l'économie, les biens collectifs (BC) représentent en soi une *production non marchande* assimilable à la production d'un "bien public". En ce sens, l'estimation quantitative de ce type d'impacts doit recourir aux méthodes traditionnelles de mesure de la production publique, et en particulier aux techniques inspirées de l'approche du calcul d'optimisation: nous avons ainsi distingué d'une part, la mesure de la production des biens collectifs à l'aide d'*indicateurs*, préconisée par l'analyse coût-efficacité (ACE), et d'autre part, la *valorisation monétaire* de ces biens inspirée des méthodes mises en œuvre dans le cadre de l'analyse coût-bénéfices (ACB).

Parmi les techniques relevant de cette dernière catégorie, nous avons davantage mis l'accent sur l'approche de la valeur économique (VE) fondée sur le *consentement à payer* (CAP). En effet, dans la foulée des tentatives d'évaluation des biens environnementaux réalisées depuis une vingtaine d'années, la méthode de l'*évaluation contingente* (CVM), par laquelle le consentement à payer est directement sollicité par voie d'enquêtes auprès des individus, tend à se développer de plus en plus et à devenir la méthode privilégiée pour évaluer les biens non marchands.

Nous avons montré que l'évaluation basée sur le consentement à payer présente toutefois des limites de diverses natures. Si les limites d'ordre *méthodologique* sont relativement bien connues, les problèmes *conceptuels* soulevés par le consentement à payer (indétermination des préférences, problèmes liés à la cardinalisation de l'utilité, difficultés de prise en compte des valeurs de non-usage, ...) sont eux loin d'être clairement identifiés. C'est sans doute pourquoi l'évaluation contingente suscite de nombreux débats et est loin de faire l'unanimité parmi les économistes. En simplifiant, on peut dire qu'à côté d'approches critiques encore relativement peu répandues, il existe parmi la profession deux attitudes radicalement opposées à l'égard de la CVM. Il y a d'une part les économistes qui considèrent que la méthode est effectivement appropriée pour évaluer les biens collectifs. S'ils admettent qu'elle comporte des défauts (essentiellement au niveau méthodologique), ceux-ci peuvent être corrigés avec l'amélioration des procédures de mise en œuvre de la méthode. Il y a d'autre part ceux qui, à l'inverse, rejettent la technique du consentement à payer et évoquent notamment des arguments "moraux" ou "éthiques" selon lesquels on ne saurait admettre que tout bien, y compris les biens tels que l'environnement ou le capital social, puisse se voir attribuer un prix sur la base des préférences individuelles.

Pour départager des positions aussi opposées, une analyse circonstanciée des hypothèses sous-jacentes à la CVM devrait sans nul doute s'inscrire dans le prolongement de notre présentation des modes d'évaluation des biens collectifs. Néanmoins, une importante conclusion s'impose déjà à ce stade. En effet, notre conviction est que même si la valeur économique pouvait constituer un outil fiable pour évaluer les biens non marchands et les biens collectifs en particulier (ce qui reste donc à démontrer), elle ne peut s'appliquer que dans des cas particuliers, et n'est de toutes façons pas en soi suffisante pour éclairer à elle seule les décisions publiques en la matière. Sans doute les approches basées sur des *indicateurs non monétaires* de la production non marchande et sur les *analyses multi-critères* constituent-elles une voie encore trop peu explorée. Nous avons évoqué quelques pistes de recherche qui se développent dans ce domaine et semblent à certains égards prometteuses. En dépit de leurs propres limites (problème de l'intangibilité de certains biens collectifs, problème de la non-homogénéité des mesures,...), les évaluations basées sur des indicateurs multiples présentent en effet de nombreux atouts par rapport à une mesure monétaire unique. Les avancées que l'on peut espérer dans ce domaine revêtent dès lors une importance toute particulière eu égard aux enjeux liés à une meilleure "visibilité" des impacts collectifs engendrés par les activités économiques, et par l'insertion en particulier.

Annexe 3.1: Typologie des impacts collectifs des ESI

Produits de l'ESI	Impact collectif	Catégorie d'impact collectif BC: bien collectif IM: impact macroéconomique	
		BC	IM
I. Produit principal (Insertion)			
Insertion de publics défavorisés	Niveau d'activité économique: <i>Effets induits</i> sur l'économie et sur l'emploi (multiplicateur) des dépenses additionnelles des personnes réinsérées et des dépenses d'investissements de l'ESI		X
	Dépenses structurelles: <i>Effets dérivés</i> sur l'économie liés à la réduction à terme des besoins de la collectivité par rapport à certaines catégories de dépenses, notamment en matière de santé, de sécurité publique, de services sociaux , ...		X
	Budget public: <i>Effets budgétaires</i> directs, induits et dérivés liés au passage des personnes réinsérées dans l'ESI		X
	Marché du travail: <i>Meilleure affectation des ressources productives</i> liée à l'augmentation du capital humain et à l'employabilité accrue du publi-cible	X	
	Développement sociétal: (1) <i>Réduction des inégalités</i> en termes de revenu, d'emploi, d'accès au logement, à la santé, à l'éducation, à la culture, aux transports,.... (2) <i>Augmentation du capital social</i> (plus de cohésion et de normalisation sociale), en lien avec l'augmentation des liens faibles impliquant les personnes réinsérées (3) <i>Amélioration des conditions de vie collective</i> résultant de l'impact de la réduction des inégalités et de l'augmentation du capital social sur la criminalité, le vandalisme, la délinquance, le décrochage scolaire, la consommation de drogues, la dégradation de l'habitat et des conditions d'hygiène,...	X	

II. Produit-support		BC	IM
Biens ou services marchands: - Vente de produits récupérés ou recyclés - Agriculture biologique - Commerce équitable	Développement durable: <i>Protection de l'environnement</i> en lien avec la collecte et le recyclage (non mise en décharge ou à l'incinérateur, réduction des frais de transport, moins de dépôts sauvages, ...), la production de produits biologiques, la réhabilitation de sites, ...	X	
- ...	Développement sociétal: (1) <i>Réduction des inégalités</i> dans les pays du Nord (formations, services sociaux, culturels, ...) et du Sud (commerce équitable)	X	
Services collectifs ou quasi-collectifs: - Collecte de déchets/recyclage - Réhabilitation de sites - Formations - Services sociaux ou culturels - ...	(2) <i>Amélioration de la santé publique</i> (produits biologiques) Développement local et cohésion territoriale liés à l'activité de l'ESI: (1) <i>Revitalisation du tissu économique local</i> , lié à l'enracinement territorial de ces entreprises (besoins locaux, acteurs locaux,...) (2) <i>Dynamisation sociale</i> , du fait de l'existence même de l'entreprise d'insertion en tant qu'initiative insérée dans des réseaux et partenariats locaux (3) <i>Amélioration du cadre de vie</i> , du fait du maintien de la population dans les quartiers et les zones rurales	X	X
III. Produit dérivé			
Méthodes innovantes de production et d'organisation	Fonction d'innovation: <i>Innovations économiques et sociales</i> : nouveau service, nouveau champ d'activité, nouveau mode de production (par exemple plus écologique),	X	
	Effet de productivité: <i>Moindre utilisation de ressources productives</i> pour une production équivalente		X
	Développement sociétal: (1) <i>Augmentation du capital social</i> , en lien avec le mode de fonctionnement participatif de l'ESI (2) <i>Plus de démocratie de proximité</i> en lien avec le mode de fonctionnement participatif de l'ESI, tant sur le plan interne que via les relations partenariales avec les autres acteurs locaux	X	

Annexe 3.2: Définition de la valeur économique (VE)

	Composantes de la définition	Hypothèses	Objections	Conséquences (limites de la valeur économique)
1	Maximisation de la fonction d'utilité	a) souveraineté du consommateur b) rationalité des choix	Rationalité limitée du consommateur	Indétermination des préférences \Rightarrow biais de mesure: $VS \neq CAP$
2	Mesure monétaire des variations d'utilité	a) rationalité économique b) fonction d'utilité cardinale c) recours à l'étalon monétaire	Rationalité limitée du consommateur	Biais de mesure: $VS \neq CAP$
3	Assimilation de l'utilité au bien-être	rationalité économique	Existence de valeurs de non-usage (VNU) non réductibles à des variations de bien-être	Difficultés de prise en compte des VNU \Rightarrow biais de mesure: a) $VS \neq CAP$ b) $V \neq VE \neq \sum VS_i$
4	La valeur économique comme somme des valeurs subjectives individuelles	préférences collectives vues comme agrégation des préférences individuelles	"Conscience limitée" du consommateur: existence de valeurs dites sociales (VSO) distinctes des valeurs subjectives individuelles	Non-prise en compte des VSO: $V \neq VE$
5	Fins individuelles supposées données (amoralité du modèle)	souveraineté du consommateur	La VE correspond à une perception particulière de la valeur	a) "renversement des valeurs" b) primauté du critère d'efficacité

ALGEMEEN BESLUIT

Ides Nicaise (HIVA, K.U.Leuven), Marthe Nyssens (CERISIS, UCL), Jacques Defourny (CES, ULg)

De federale overheid heeft in de voorbije jaren aan de sociale inschakelingseconomie sterke impulsen gegeven via specifieke samenwerkingsakkoorden, juridische maatregelen, kapitaalfondsen, RSZ- en activeringsmaatregelen. Ook onderzoek over de sociale economie behoort tot deze beleidsagenda.

Tegelijk vormt de sociale economie een gedeelde beleidsbevoegdheid met de gewesten. Dit levert een verscheiden landschap op met een veelheid van doelstellingen, werkvormen en subsidieregelingen. Binnen dit landschap heeft ons onderzoek zich met name toegespitst op de sociale inschakelingseconomie (of sociale tewerkstelling). Ook binnen dit beperkte segment is verscheidenheid troef: denk maar aan de verschillen tussen enerzijds de Vlaamse leerwerkcentra, en anderzijds de Brusselse en Waalse entreprises de formation par le travail - alle gericht op werkervaring als fase in een traject naar werk, maar met verschillende doelgroepen en finaliteiten - of aan het model van sociale werkplaats, dat enkel in Vlaanderen bestaat. Voor specifieke conclusies en beleidsaanbevelingen verwijzen we daarom naar de besluiten van de respectievelijke delen of hoofdstukken. Hier beperken we ons tot enkele gemeenschappelijke conclusies, over de gewesten heen.

1. Tewerkstellingseffecten

Traditioneel wordt de sociale inschakelingseconomie beschouwd als een opstap naar werk voor zwakke werkzoekenden. In tegenstelling tot reguliere werkgevers hanteren werkgevers uit de sociale economie positieve discriminatieprincipes bij het aanwerven van personeel. De belangrijkste vraag is dan ook, niet ten onrechte, of zij deze functie kunnen waarmaken, ook op lange termijn. Voorzover de gegevens toelaten om hierover uitspraken te doen, is het antwoord ondubbelzinnig positief. Bij het meten van de netto-effecten hebben we overigens verfijnde statistische technieken toegepast, die allerlei mogelijke

selectievertekeningen kunnen uitzuiveren. Zelfs tijdelijke werkervaring kan (afhankelijk van de doelgroep) leiden tot een substantiële nettotewerkstellingswinst op langere termijn, dankzij de verhoogde inzetbaarheid van de deelnemers.

Dit positief tewerkstellingseffect is één van de belangrijkste 'externe effecten' die een subsidiëring van sociale ondernemingen verantwoordt. Aangezien de fiscus en de sociale zekerheid sterk gebaat zijn bij arbeidsintegratie, is een substantiële toelage van de federale overheid, in de vorm van trekkingsrechten, geactiveerde uitkeringen en vrijstelling van patronale bijdragen, zeker verantwoord.

Tevens blijkt uit het onderzoek dat een diversiteit van werkvormen, hetzij in afzonderlijke voorzieningen, hetzij in eenzelfde voorziening met een soepele regelgeving, nodig is om te kunnen beantwoorden aan de behoeften van verschillende doelgroepen. Sommigen hebben voldoende aan een werkervaring van een jaar (of zelfs minder); voor anderen is zelfs na 3 jaar de situatie te precair om hen naar de reguliere arbeidsmarkt door te sturen. In Wallonië en Brussel wordt daarom door velen gepleit voor een soort 'sociale werkplaats' naar Vlaams model, waarin de druk op doorstroming minder groot is.

2. Welzijnseffecten

Ons onderzoek heeft willen bijdragen tot een nieuwe, ruimere kijk op de sociale inschakelingseconomie. De belangrijke, maar één-dimensionele benadering gericht op arbeidsintegratie werd aangevuld met een welvaartstheoretisch kader, waarin *sociale inclusie* als algemene doelstelling operationeel vertaald wordt in termen van vermogens, capaciteiten en functioneringsniveaus – of nog: levenskwaliteit. Sociale tewerkstelling heeft concreet niet alleen tot doel om sociaal achtergestelde groepen aan het werk te helpen, maar ook om hun menselijk, materieel, sociaal en cultureel kapitaal te versterken. Duurzame arbeidsintegratie betekent trouwens dat, op langere termijn, de tewerkstelling niet ten koste gaat van achteruitgang op het vlak van gezondheid, gezinsleven of andere welzijnsdimensies – en evenmin ten koste van de vrijheid van het individu. Dit is helaas niet altijd het geval. We zagen dat sommige voorzieningen wel goed scoren wat het verzekeren van stabiele tewerkstelling betreft, maar dat de doelgroep daarom nog niet noodzakelijk vooruitgang boekt op het vlak van materieel welzijn of menselijk kapitaal.

In het tweede deel van het onderzoek werd gebruik gemaakt van een combinatie van objectieve en subjectieve welvaartsindicatoren. De subjectieve welzijnsbeleving blijkt een belangrijke rol te spelen in het participatie- en uitstroombegedrag van deelnemers aan sociale tewerkstelling. Tegelijk laten de bevindingen vermoeden dat voortijdige uitstroom vaak een positieve reden heeft, nl. het vervroegd vinden van regulier werk.

De *beleidsimplicaties* van deze bevindingen verschillen per gewest en per werkvorm (zie de besluiten van vorige delen). Algemeen kan gesteld worden dat het belangrijk is (a) kwaliteitsvolle integratietrajecten uit te tekenen met een holistische benadering, (b) te zorgen voor een voldoende vergoeding van doelgroepwerknemers, (c) de nodige begeleidingsfuncties te financieren om naast de arbeidsintegratie ook de sociale integratie te bevorderen en (d) bij effectevaluatie van integratieprogramma's in de toekomst, zowel in de sociale als in de reguliere economie, oog te hebben voor de welzijnseffecten.

3. Sociale kosten en baten

Sociale ondernemingen genereren positieve externaliteiten, (a) door hun impact op de tewerkstelling en de toekomstige inzetbaarheid van de doelgroep; (b) door andere welzijnseffecten voor de betrokken werknemers en hun omgeving; maar ook (c) doordat veel ondernemingen quasicollectieve of collectieve diensten produceren (bv. verlichting van armoede door goedkope consumptie; afvalpreventie; groenonderhoud enz.).

Ondanks de meetproblemen besproken in deel III, waren we in staat om voor een aantal voorzieningen een netto budgettaire impact of zelfs een sociale kosten-batenbalans op te stellen. Daaruit kunnen besluiten getrokken worden m.b.t. de wenselijkheid van verhoogde of verlengde subsidies, de verdeling van kosten en baten, enz.

Vooreerst toont de analyse (behalve voor sociale werkplaatsen) aan dat de *gemeenschap als geheel baat heeft bij de sociale inschakelingseconomie*. Er zijn in sommige gevallen zelfs hoge terugverdieneffecten, vnl. door de verhoogde inzetbaarheid van de doelgroep.

Dit verantwoordt een subsidiëring die in verhouding staat met de externe effecten, om 'correcte signalen' te geven omtrent de waarde van de sociale tewerkstelling. Omdat deze waarde per werkvorm moet berekend worden, is een algemene beperking van overheidssubsidies voor arbeidsintegratie (tot 50% gedurende één jaar), zoals voorzien in de *Europese verordening van 12 december 2002*, o.i. niet zinvol. In het derde deel van ons onderzoek (zie hoofdstuk 11) hebben we een aantal handvatten aangereikt om uitzonderingen te bedingen op deze verordening. Met name zouden de integratie van bijzonder achtergestelde groepen of het belang van behoeftige consumenten als 'dwingende redenen van algemeen belang' kunnen ingeroepen worden.

Een andere beleidsconclusie betreft de mogelijkheid om verschillende *financieringsbronnen te combineren*. Een typisch kenmerk van sociale ondernemingen is dat ze vanuit louter bedrijfseconomisch oogpunt niet rendabel zijn, maar vanuit het oogpunt van de gemeenschap als geheel wél. M.a.w. ze zijn aangewezen op een mix van inkomensbronnen. Naargelang de aard van de activiteiten kan het gaan om inkomsten uit verkoop van goederen of diensten,

tewerkstellingssubsidies en/of andere subsidies voor de productie van (quasi-)collectieve diensten. Blijkbaar geeft dit aanleiding tot allerlei verdenkingen: is de sociale onderneming actief op de reguliere markt, dan klagen concurrerende reguliere bedrijven over deloyale concurrentie. Produceert ze collectieve diensten, dan vreest de overheid voor dubbele financiering. Het zou echter moeten mogelijk zijn om flexibeler in te spelen op de specificiteit van elke sociale onderneming. Terwijl momenteel in Vlaanderen het 'klaverbladmodel' uitgetest wordt als hefboom om geormerkte subsidies voor de sociale economie te combineren met andere subsidies en inkomsten (met alle administratieve moeilijkheden vanden), klagen Waalse sociale ondernemingen nog over de rigiditeit van de regelgeving. EFTs zouden de mogelijkheid moeten hebben om inkomsten uit verkoop te verwerven, terwijl de EIs niet verplicht zouden mogen worden om inkomsten uit verkoop te halen.

REFERENTIELIJST

ADAM, F., RONCEVIC, B. (2003), "Social Capital: Recent Debates and Research Trends", in *Social Science Information*, Vol.42, n°2, Sage Publications, London, p.155-183

ADLER, M.D., POSNER, E.A. (eds) (2001), *Cost-Benefit Analysis - Legal, Economic, and Philosophical Perspectives*, The University of Chicago Press, Chicago

ALTERNATIVES ECONOMIQUES (2003), *L'utilité sociale*, Hors-série Pratique n°11, septembre 2003, Paris

AWIPH (2002), *Analyse sociale et financière des entreprises de travail adapté – Exercice 2000*, Agence wallonne pour l'Intégration des Personnes handicapées (AWIPH), Charleroi

Bachiega A. et C. Borzaga, 2001, « Social enterprises as incentive structures » in Borzaga C. et Defourny J., eds., *The Emergence of Social Enterprise*, London, New York, Routledge, p. 273-95.

BONNIEUX, F. (1998), "Principes, mise en oeuvre et limites de la méthode d'évaluation contingente", in *Economie Publique*, n°1998/1, Editions De Boeck, Bruxelles, p. 47-90

Borzaga C. et Defourny J., eds., 2001, *The emergence of social enterprise*, London, New-York, Routledge.

Calmfors L., A. Forslund et M. Hemström, 2002, *Does active labour market policy work? Lessons from the Swedish experiences*, IFAU Office of Labour Market Policy Evaluation, Working Paper 2002-4.

CAPRON, M., LESEUL, G. (1997), "Pour un bilan sociétal des entreprises", in *Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives (RECMA)*, n°266, 4è trim. 1997, Paris, p.28-41.

CENTRE D'ECONOMIE SOCIALE, HIVA, CERISIS (2000), *Sociale Economie: conceptualisering, sociale tewerkstelling en buurtdiensten*, Antwerpen: Standaard Uitgeverij / Brussel: DWTC

CENTRE D'ECONOMIE SOCIALE, HIVA, CERISIS, (2001), *Economie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*, SSTC et De Boeck, Bruxelles.

CIRIACY-WANTRUP, S.V. (1947), "Capital Returns from Soil-Conservation Practices", in *Journal of Farm Economics*, November 1947, vol.29, p.1181-1196

Cockx B. et J. Ries, 2003, *L'impact des sanctions relatives aux allocations de chômage sur la réinsertion et la pauvreté. Partie 2: L'impact sur la réinsertion de la fin du droit à l'indemnisation dans l'assurance-chômage*, Rapport pour les SSTC.

Cockx B., C. Göbel et B. Van der Linden, 2004, *Politiques d'activation pour des jeunes chômeurs de longue durée sans expérience de travail. Une évaluation*, Rapport pour les SSTC.

Commission européenne (1999), *Evaluer les programmes socio-économiques*, Collection MEANS, Vol.1: "Conception et conduite d'une évaluation" ; Vol.2: "Choix et utilisation des indicateurs pour le suivi de l'évaluation" ; Vol.3: "Principales techniques et outils d'évaluation" ; Vol.6: "Glossaire de 300 concepts et termes techniques", Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg

D'Addio A. et C. Lefèvre, 2002, « Qualité de vie et insertion sur le marché de l'emploi du public EFT » *Quinzième Congrès des Economistes Belges de Langue Française, Commission 3: Politiques Actives pour l'Emploi*, 197-222, CIFOP.

D'Addio A., 2002. « Le passage en Entreprise de Formation par le Travail en Hainaut: une étude économétrique des déterminants de l'insertion professionnelle et de l'abandon du programme, » in *Formation Continue*, Région Wallonne ed. Namur.

DAVIS, R.K. (1963), *The Value of Outdoor Recreation: An Economic Study of the Maine Woods*, Doctoral thesis, Harvard University, Cambridge (Mass.)

Defourny J., 2001, « Introduction. from third sector to social enterprise », in Borzaga C., Defourny J., Eds., *The Emergence of Social Enterprise*, London, New York, Routledge, pp. 1-28.

DEMBINSKI, P. (2003), "Notion d'externalité et ses extensions possibles", document de travail préparé pour le projet *Solidarités sociales et engagements citoyens pour promouvoir la cohésion sociale*, Conseil de l'Europe

Desmette D. et G. Liénard, 2001, *Les parcours d'insertion des chômeurs*, Les Cahiers du CERISIS, 2001/15.

DEVILLE, C. (2001), *Economie sociale et gestion des déchets*, rapport à la Région wallonne, Université de Liège.

Diener E, R.A. Emmons, R.L. Larsen et S. Griffin, 1985, « The satisfaction with life scale », *Journal of Personality Assessment*, 49, 1, 71-75.

DUGHERA, J. (1996), *Coûts et avantages des dispositifs d'insertion par l'économie*, Conseil National de l'Insertion par l'Activité Economique (CNIAE), Paris

DUSART, P., GRÉGOIRE, O. (2003), *Etude des implications de la transformation des ASBL en sociétés à finalité sociale dans le secteur des entreprises de travail adapté*, Rapport de recherche, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège, Liège

DUSSART, C., GROSJEAN, P., HAMENDE, V., TOUSSAINT, V. (2003), *L'économie sociale d'insertion. Analyse des complémentarités et de l'efficacité des outils d'économie sociale*, CIRIEC, Liège

Evers A. et Laville J.-L. eds., 2004, *The third sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

FESTJENS M.-J., LAMBRECHT M., MASURE L., SAINTRAIN M. et SCHÜTTRINGER, S. (1997), *Coût budgétaire d'un chômeur de 1983 à 1997*, Bureau fédéral du Plan, Planning Paper n°79, Bruxelles

FOSTER, F., MOURATO, S., PEARCE, D., OZDEMIROGLU, E. (2001), *The price of Virtue – The Economic Value of the Charitable Sector*, Edward Elgar, Cheltenham - Brookfield

FOSTER, J. (ed.) (1997), *Valuing Nature? Economics, Ethics and Environment*, Routledge, London –New York

FRAISSE, L., GARDIN, L., LAVILLE, J.-L. (2000), *Le fonctionnement socio-économique du troisième système*, Recherche pour la Direction de l'emploi et des affaires sociales (DG V), Commission de l'UE

FUGUITT, D., WILCOX, S.J. (1999), *Cost-Benefit Analysis for Public Sector Decision Makers*, Quorum books, London

Fusulier B. et S. Mertens, 1995. *Les entreprises de formation par le travail, Rapport final au projet d'évaluation des pratiques des EFT*, EFT consultance.

GADREY, J. (2002), *Les bénéfiques collectifs des activités de l'économie sociale et solidaire: une proposition de typologie, et une réflexion sur le concept d'externalités*, Working paper, Université de Lille 1, Lille

GARROD, G., WILLIS, K. G. (2000), *Economic Valuation of the Environment: Methods and Cases Studies*, Edward Elgar, Cheltenham - Northampton

Gaussin C., 1997. *Analyse multidimensionnelle du coût des entreprises de formation par le travail en Wallonie*, Les Cahiers du CERISIS, 1997/3a.

Grégoire O., 2004. « Pluralité des « stakeholders », objectifs et entreprises sociales d'insertion », *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLIII, n° 3, pp. 73-79.

Grégoire, O. (2004), "L'impact budgétaire de l'embauche dans les entreprises d'insertion (EI) en Wallonie", *Papiers de recherches/Working Papers*, Centre d'Economie Sociale, Université de Liège

Gui, B. (1999), "Capital social et biens relationnels", in *Economie et humanisme*, n°350, octobre 1999, Paris

HAUSMAN, J.A. (ed.) (1993), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, North Holland, Amsterdam

Ichino A., 2002, *The problem of causality in the analysis of educational choices and labor market outcomes*, slides for lectures, 22 october.

Interfede, 2004, « Memorandum 2004 », *Le nouvel essor de l'interfédération*, printemps avril.

Jadoul, B. (2000), *Le financement des services de proximité par les politiques actives d'emploi – Une évaluation du coût pour les pouvoirs publics*, CERISIS-UCL, Charleroi, 2000/13.

Lauwereys, L., Nicaise, I. (1999), *Morfologie van de sociale tewerkstelling*, KUL-HIVA, Leuven

Lauwereys L., Matheus N., Nicaise I. (2000), *De sociale tewerkstelling in Vlaanderen : doelgroepbereik, kwaliteit en doelmatigheid*, Leuven, HIVA, 262p.

Laville J.-L. ed., 1994. *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.

Laville J.-L. et M. Nyssens, 2001, « The Social Enterprise. Towards a Theoretical Socio-economic Approach » in *The Emergence of Social Enterprise*, Borzaga C. et Defourny J. eds, London, New York, Routledge, pp. 312 - 32.

Lefèvre C., 1997. *Un modèle multidimensionnel de la qualité de vie: Analyse des bénéfices des entreprises de formation par le travail en Hainaut*, Les Cahiers du CERISIS, 1997/3b.

Lefèvre C., 2001, *Qualité de vie multidimensionnelle et formation par le travail*, Les Cahiers du CERISIS, 2001/16.

Lefèvre C., 2002, « Qualité de Vie, Approche en Termes de Fonctionnement Individuels, Thèse de Doctorat » *Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation*, Université catholique de Louvain, Louvain-la-neuve.

Lemaître A., Nyssens M., 2004, « La mixité des ressources dans les entreprises sociales d'insertion », *Reflets et perspectives de la vie économique*, Tome XLII, n° 3, 37-49, 2004.

LEMAITRE A., NYSENS M. et PLATTEAU A. (2005), « Les entreprises sociales d'insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation », in *Recherches sociologiques*, 2005/01, pp.129-152.

Liénard G., 2001. « L'ambivalence des politiques d'insertion, » in *L'insertion: défi pour l'analyse, enjeu pour l'action*, Lienard G. ed. Sprimont: Mardaga, pp. 181-212.

MAREE, M. (2004), "Les impacts collectifs de l'insertion. Définition, typologie et techniques de mesure", *Papiers de recherches/Working Papers*, Centre d'Économie Sociale, Université de Liège

Martin J. P. et D. Grubb, 2001, *What works and for whom: a review of OECD countries' experiences with active labor market policies*, IFAU Office of Labour Market Policy Evaluation, Working Paper 2001-14.

MAS-COLLEL, A., WHINSTON, M., GREEN, J. (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York-Oxford

MASSON, H. (2001), *Projet Rcycl. Réutilisation et valorisation d'encombrants ménagers – Etude socio-économique et environnementale*, HEC Entreprises, Liège, mai 2001

MINISTERE DES FINANCES (2002), *Mémento fiscal*, Service d'étude et de documentation, Bruxelles

NAVEZ, F., DURVIAUX, A.L., THIRION, N. (2004), "Le bénéfice collectif et le droit", *Papiers de recherches/Working Papers*, Centre d'Économie Sociale, Université de Liège

NICAISE, I. (2002), "L'insertion par l'économique: une politique appropriée pour les plus défavorisés ?", in *Politiques actives pour l'emploi*, Rapport préparatoire de la commission 3 du quinzième congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi

NYSENS M., LEMAITRE A. et PLATTEAU A. (2004), « Quelle place et quels enjeux pour les entreprises sociales d'insertion en Belgique ? », in *Reflets et Perspectives de la vie économique*, Tome 43, De Boeck, pp.25-36.

NYSENS M. et PLATTEAU A. (2005), « Profiles of Workers and Net Effect of Work Integration Social Enterprises in Belgium », in *Social Enterprises : between Market*,

Public Policies and Community, Edited by Marthe Nyssens, Chapter 14, Routledge, Londres et New York, à paraître

PINXTEREN, A. (2001), *Crise de l'emploi, politiques actives et économie sociale d'insertion – Etude comparative des Entreprises de Formation par le Travail et des Ateliers Sociaux*, Mémoire, Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve

PLATTEAU A. et NYSENS M. (2004), « Profils et trajectoire des travailleurs dans les entreprises sociales d'insertion », in *Reflets et Perspectives de la vie économique*, Tome 43, De Boeck, pp.51-61.

Polanyi K., 1983, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, traduction française, 1ère version 1944, Paris, Gallimard.

PUTNAM, R. (2001), "Mesure et conséquences du capital social", in *Isuma*, vol.2/1, printemps 2001, site Internet <http://www.isuma.net>

RAY, A. (1997), "Cost-Benefit Analysis and the Environment", in *Environment and Development Economics*, Vol.2/2, May 1997, Cambridge, p.215-218

Rubbrecht I., Matheus N., D'Addio A., Nicaise I. (2005), *Sociale tewerkstelling in Vlaanderen: effecten en maatschappelijk rendement op lange termijn*, Leuven: HIVA.

Salomon L., 1987, « Of Market Failure, Voluntary failure, and Third Party of Government Relations in the Modern Welfare State », *Journal of Voluntary Action Research*, 16:2, pp. 29-49.

SCHREINER, M. (1999), *A Review of Evaluations of Microentreprise Programs in the United States*, Research Paper, Washington University, St. Louis

Sen A., 1985, *Commodities and capabilities*, Amsterdam: North-Holland.

Sen A., 1992, *Inequality Reexamined*, Oxford: Clarendon Press.

SEN, A. (1993), *Ethique et économie*, PUF, Paris

Smith H. et P. Todd, 2003, *Does matching overcome Lalonde's critique of nonexperimental estimators?*, unpublished.

STAVINS, R. (ed.) (2000), *Economics of the Environment: Selected Readings*, W.W. Norton, New York.

STIGLITZ, J. E. (2000), *Economics of the Public Sector*, 3è éd., W.W. Norton&Co, New York-London.

Todd P., 1999, *A practical guide to implementing matching estimators*, IADB meeting in Santiago, Chile.

Vandenbroucke F., 1999, « L'Etat social actif: une ambition européenne », exposé à Den Uyl, Amsterdam.

VANDILLE, G., VAN ZEEBROECK, B. (2003), "Les comptes environnementaux en Belgique", *Planning Paper* n°93, Juin 2003, Bureau Fédéral du Plan, Bruxelles

VIVERET, V. (2004), *Reconsidérer la richesse*, Editions de l'Aube, Paris

