

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL (UQAM)

Rapport de recherche

Les entreprises d'insertion aux Amériques et en Europe de l'Ouest

par **Claudia Despins**, candidate à la Msc.
sous l'encadrement de **Sonia Tello Rozas**, Ph.D.

Août 2015



Introduction

Le présent rapport est issu d'un projet partenarial entre l'entreprise d'insertion à but non lucratif Le Boulot vers... (LBV) et l'Université du Québec à Montréal (UQAM). L'objectif était d'effectuer une recension des écrits portant sur les modèles d'affaires des entreprises d'insertion (EI) et leur environnement socioéconomique. Ce faisant, nous avons procédé à une collecte de données secondaires, principalement *via* l'analyse d'articles scientifiques. De façon complémentaire, certains sites Internet ont aussi été consultés, notamment pour les études de cas et l'exploration des modèles d'affaires. Les régions ciblées se sont limitées à l'Europe de l'Ouest, les États-Unis et l'Amérique latine.

Le rapport compte trois volets, le premier offrant un aperçu des typologies des entreprises d'insertion, suivi d'un bilan des contextes régionaux, incluant le rôle de l'État et sa réponse au chômage, ainsi que les types d'EI présents selon chaque contexte. Finalement, nous procédons à l'exploration d'études de cas, pour un total de quatre organisations ou initiatives, avec une emphase sur le financement, l'intervention (dont le stage et la formation) et le type d'activité économique. Notre attention s'est particulièrement attardée sur les organisations ayant le statut légal à but non lucratif (OBNL) qui ont comme clientèle cible les jeunes adultes âgés entre 18 et 25 ans, et dont la mission est l'intégration des jeunes chômeurs sur le marché de l'emploi.

En général, nous constatons que le contexte d'émergence des entreprises sociales, dont les entreprises d'insertion font partie, s'apparente à un ralentissement économique ou à une crise économique importante, pendant laquelle, dans la plupart des cas, l'État amorce un désengagement vis-à-vis des problèmes sociétaux. Les EI sont mises sur pied comme alternative à ces changements, et ce particulièrement en vue d'apaiser l'explosion du chômage inhérent à ces périodes creuses. Par le biais de l'emploi, ces organisations contribuent à stimuler l'économie en plus de lutter contre l'exclusion sociale des personnes marginalisées.

1. Les types d'entreprises d'insertion

Dans le cadre d'une étude menée par le réseau international en entreprises sociales (EMES) dans onze pays, Davister, Defourny et Grégoire (2003) ont identifié cinq typologies liées aux activités des entreprises d'insertion selon leurs modalités d'insertion, les statuts des travailleurs en insertion, les modalités de formation socioprofessionnelle, les principales caractéristiques des publics cibles et la répartition des ressources utilisées. En se basant sur ces cinq typologies, ces chercheurs réussissent à établir quatre grands groupes d'entreprises d'insertion. Quoique l'étude ait été menée auprès d'entreprises européennes, ces résultats offrent un portrait général et pertinent des organisations œuvrant dans le secteur de l'insertion sociale et professionnelle.

1.1. Typologie de la modalité d'insertion

Les quatre modalités d'insertion identifiées sont: **les jobs de transition, la création d'emplois permanents autofinancés, l'intégration professionnelle avec subventionnement permanent et la socialisation par activité productive**. La majorité des entreprises d'insertion étudiées (67%) n'ont qu'une seule modalité d'insertion et la forme la plus courante est la job de transition (dans 33% de cas).

1.2. Typologie du statut des travailleurs

Trois statuts de travailleurs en insertion sont distingués : **le contrat de travail formel, le statut de stagiaire et le statut occupationnel**. Le premier type concerne 82% des entreprises d'insertion sondées, et c'est d'ailleurs l'unique statut qui est retrouvé en Italie, en Finlande et au Royaume-Uni. Parallèlement, en Belgique, le statut de stagiaire est le seul attribué dans les entreprises de formation par le travail. Finalement, le statut occupationnel se retrouve généralement dans les organisations ayant une modalité d'insertion dite de *socialisation par activité productive*.

1.3. Typologie de la modalité de formation professionnelle

Les modalités de formation professionnelle identifiées sont de deux types : « **sur le tas** » et « **structurée** ». La première fait référence à une formation plutôt rapide, quelques heures voire quelques jours, assurée par les pairs cumulant plus d'expérience, ce qui rappelle vaguement le concept de mentorat, et dont le contenu s'oriente essentiellement au niveau des tâches à exécuter comme, par exemple, les consignes de sécurité et l'utilisation des machines. À l'opposé, la formation dite structurée s'échelonne sur une plus longue durée, quelques mois; elle est dispensée par des instructeurs spécialisés, provenant de l'interne ou de l'externe, et elle mise sur l'activité productive tout comme sur les cours théoriques pour

améliorer les compétences et la qualification des bénéficiaires et, conséquemment, leur employabilité.

La majorité des entreprises d'insertion (51%) combinent ces deux modalités. Par ailleurs, cette bi-modalité est le seul genre que l'on retrouve en Espagne et en Finlande. Dans une moindre mesure, la formation « sur le tas » est utilisée dans 36% des cas et elle est souvent jumelée à une modalité d'insertion de type « emplois stables autofinancés et subsidiés », ou à des emplois de « socialisation par activité productive ». Finalement, la formation professionnelle « structurée » représente 13% des entreprises d'insertion et prédomine dans les organisations où la modalité d'insertion est la « job de transition ».

On souligne aussi l'implication d'une tierce modalité de formation : la socialisation. Dans ce cas, on cherche d'une part à développer les compétences individuelles du public cible et d'autre part à développer leurs aptitudes sociales. Cette façon de faire s'inscrit dans les exigences du marché du travail actuel de travailleurs compétents plutôt que de simples exécutants.

1.4. Typologie des principales caractéristiques des publics cibles

Il est possible d'établir deux grandes catégories de publics cibles : **les personnes handicapées** et **les demandeurs d'emploi valides mais en grave difficulté d'insertion**. Ces derniers englobent les cinq sous-catégories suivantes : les demandeurs d'emploi avec de graves problèmes sociaux, les chômeurs « difficiles à placer » et/ou de longue durée, les jeunes demandeurs d'emploi peu qualifiés, les demandeurs d'emploi issus de minorités défavorisées et les femmes demandeuses d'emploi. Les entreprises d'insertion visant les demandeurs d'emploi valides mais en grave difficulté d'insertion ne se limitent généralement pas à un seul groupe cible.

Dans le cas des jeunes demandeurs d'emploi peu qualifiés, on note une déficience professionnelle liée à un abandon prématuré de la scolarité, aucune qualification scolaire et aucun emploi. Selon le pays, on fera référence à cette catégorie via différentes appellations. En Europe, on utilise couramment le terme *NEET (Not in Education, Employment or Training)*.

Davister, Defourny et Grégoire (2003) précisent que les caractéristiques dominantes des publics cibles sont grandement influencées par le contexte légal. Dans le cas d'un cadre légal précis, les caractéristiques des personnes admissibles sont définies avec rigidité, comme c'est le cas de l'Italie avec la loi 381/91. Dans le cas contraire, l'admissibilité des candidats est à la discrétion de la direction des organisations et le profil des participants y est beaucoup plus varié.

1.5. Typologie des ressources mobilisées

Finalement, les types de ressources mobilisées peuvent être soit **d'ordre monétaire ou non-monétaire**. Le premier groupe inclut les dons, les ressources marchandes, c'est-à-dire les ventes, et les ressources non-marchandes, c'est-à-dire les subventions. Quant aux ressources non-monétaires, il peut s'agir de capital social ou encore de bénévolat. En comparant l'apport de chacune des ressources, Davister, Defourny et Grégoire (2003) mettent en relief trois groupes d'EI : celles principalement financées par des ressources marchandes, celles principalement financées par des subventions publiques et celles qui mobilisent une forte proportion de dons et de bénévolat.

On souligne que le type de financement varie grandement d'une organisation à une autre. Cette variété serait en parti causée par le contexte institutionnel, qui est étroitement lié aux statuts légaux et aux politiques publiques, ainsi qu'au contexte socioculturel dans lequel évolue l'entreprise d'insertion. Quoiqu'il en soit, toutes les EI sondées mobilisaient plusieurs types de ressources.

Les grands groupes d'entreprises d'insertion sociale

Davister, Defourny et Grégoire (2003) concluent leurs recherches en affirmant que le facteur le plus discriminant entre les EI est la modalité d'insertion, ce qui amènent les auteurs à regrouper les EI selon ce facteur. Tel que dit précédemment, quatre groupes d'EI sont identifiés: les jobs de transition, la création d'emplois permanents autofinancés, l'intégration professionnelle avec subventionnement permanent et la socialisation par activité productive. Donnons pour exemple le premier groupe, le plus pertinent dans la cadre de la présente recherche, et dont la mission est de favoriser un retour relativement rapide des participants sur le marché normal du travail. Le statut des travailleurs est souvent de type contrat de travail ou de stage à durée déterminée. La formation est bimodale, c'est-à-dire qu'elle alterne entre structurée et sur le tas. Le public cible est généralement des jeunes peu qualifiés et/ou des demandeurs d'emploi valides de longue durée et/ou des personnes handicapées/avec de graves problèmes sociaux. Les ressources mobilisées sont dites semi-publiques ou semi-marchandes et on y trouve soit très peu de bénévolat ou à l'opposé, un apport en bénévolat important. Correspondant à ce groupe, on retrouve les coopératives de travailleurs en Finlande, les entreprises de travail temporaire d'insertion en France ainsi que les organisations liées au marché intermédiaire du travail au Royaume-Uni.

2. Les contextes et les modèles d'affaires

Au fil de la recension des écrits, la théorie des origines sociales de Salamon et al. (2000) a été citée à quelques reprises par des chercheurs s'intéressant aux entreprises sociales et aux entreprises d'insertion. Brièvement, cette théorie explore la relation existant entre la taille du secteur à but non lucratif et les dépenses gouvernementales, et aboutit à quatre modèles de régimes : les socio-démocrates, les corporatistes, les libéraux et les étatiques. Kerlin (2010), tout comme Defourny et Nyssens (2010), se basent sur cette théorie pour affirmer que le contexte peut influencer l'émergence des entreprises sociales. Ainsi, l'entreprise sociale dans une société donnée est associée, à un degré plus ou moins élevé, à quatre éléments : la société civile, la capacité étatique, le fonctionnement du marché et l'aide internationale (voir à l'annexe A le schéma sur le positionnement relatif des entreprises sociales, et à l'annexe B le comparatif général des modèles d'entreprises sociales et quatre facteurs socioéconomiques de sept pays et régions du monde). Le degré d'influence de ces quatre éléments dépendra de leurs forces ou de leurs faiblesses vis-à-vis leur environnement immédiat. C'est dans cette optique que cette deuxième section présente un aperçu du contexte socioéconomique de trois régions, l'Europe de l'Ouest, les États-Unis et l'Amérique latine, et un portrait des entreprises d'insertion qui leur sont propres.

2.1 Europe de l'Ouest

Dans leur étude sur les formes « d'entreprises sociales d'insertion » (ESI)ⁱ, Defourny et Nyssens (2010) procèdent à un découpage de l'Europe occidentale et identifient quatre groupes : les pays bismarckiens, les pays nordiques, le Royaume-Uni et les pays du sudⁱⁱ. Les ESI ont d'abord vu le jour dans les années 1970 au Royaume-Uni, puis dans les pays bismarckiens, scandinaves et du sud de l'Europe dans les années 1980. Dans le cadre de leur étude, Davister, Defourny et Nyssens (2003) reconnaissent un total de vingt-neuf formes d'entreprises sociales d'insertion en Europe, selon les critères établis par l'*EMES European Research Network*.

Au Royaume-Uni, le niveau de dépenses gouvernementales dans les affaires sociales est réduit et le secteur bénévole y est développé. L'émergence des ESI remonte aux années 1970, stimulée par une réforme dans les services sociaux. Les objectifs recherchés étaient d'une part l'efficacité des prestations de services et, d'autre part, la réduction de la bureaucratie publique. La stratégie adoptée s'est inspirée de la rigueur du marché et a donné naissance à une nouvelle approche de gestion publique : les mécanismes de quasi-marché. L'État s'est retrouvé à continuer de financer et de réguler les services, mais la prestation était ouverte à tous types d'organisations confondues : privées, publiques, sans but lucratif, etc. Dès lors, l'argent public prend la forme de contrats et de paiements. Au

Royaume-Uni, Davister, Defourny et Nyssens (2003) ont répertorié cinq types d'organisations répondant aux critères des ESIⁱⁱⁱ.

Du côté des pays bismarckiens, le contexte d'émergence, dans les années 1980, est marqué par des taux de chômage élevés et des crises dans les finances publiques. Conséquemment, on a cherché à répondre à la situation en faisant d'une pierre deux coups, c'est-à-dire en créant des emplois qui répondaient à des besoins sociaux. En conséquence, les politiques d'emploi sont passées de passives à actives, les prestations en espèces ont été revues à la baisse et on a tenté d'intégrer les chômeurs sur le marché de l'emploi. Parallèlement, des formes d'emplois intermédiaires ont vu le jour. Les organisations chargées de l'insertion des chômeurs y sont de type privé et à but non lucratif, et sont fortement financées et régulées par l'État. Selon Davister, Defourny et Nyssens (2003), on décèle une vingtaine de modèles d'entreprises répondant aux critères des ESI^{iv}.

Les pays nordiques sont reconnus pour afficher les plus hauts taux de dépenses sociales en Europe. Pourtant, dans les années 1980, des réformes importantes, notamment dans les soins psychiatriques et les services de garde publics, ont modifié le rôle de l'État vis-à-vis de ces enjeux sociaux. Afin de maintenir un certain niveau de bien-être collectif, la société civile a opté pour la création d'entreprises de type coopérative, un mouvement très fort dans cette région. En Finlande et en Suède, Davister, Defourny et Nyssens (2003) ont trouvé quatre types d'ESI répondant aux critères que l'EMES propose pour définir les entreprises sociales^v.

Finalement, les pays du sud de l'Europe enregistrent des niveaux de dépenses sociales faibles et la prestation de services publics y est sous-développée. Cette région a connu une période fasciste pendant laquelle la société civile était hautement contrôlée. Au 20^e siècle, les organismes de charité rattachés à l'Église catholique étaient limités par l'État et ce n'est que dans les années 1970 que les OBNL ont pu voir le jour. Dans les années 1980, on a noté un changement dans le rôle de la famille vis-à-vis de l'aide sociale prodiguée, simultanément à un vieillissement de la population. La lutte contre l'exclusion sociale sur le marché du travail a été entamée par la création d'entreprises de type coopérative, un mouvement qui est aussi très fort dans cette région. Dans leur étude, Davister, Defourny et Nyssens (2003) présentent sept groupes d'ESI dans les pays du Sud^{vi}.

2.2 États-Unis

Aux États-Unis, les *Work Integration Social Enterprises (WISE)* sont généralement issues d'une organisation mère, de type OBNL, et sont l'objet d'une stratégie de financement axée sur le marché. Cette stratégie a connu une importante croissance vers la fin des années 1970 et pendant les années 1980. En effet, par la création de WISE, les OBNL cherchaient à générer des revenus additionnels pour pallier les coupures budgétaires fédérales survenues

à la même époque. Parallèlement au piètre financement public, les fondations jouent un rôle phare au sein du financement des WISE. Pour ce qui est de la forme légale, plusieurs optent pour le type OBNL. Dans certains états, une nouvelle forme est présentement à l'ébauche, la *low-profit limited liability company* (L3C), qui n'est pas encore en vigueur. Concernant le chômage chez les jeunes adultes, une récente étude menée par Burd-Sharps et Lewis (2014) indique qu'un jeune sur sept, soit 5,8 millions de jeunes américains, n'est ni à l'école ni à l'emploi. Le phénomène est particulièrement palpable dans les grandes villes dont Phoenix, Miami, Détroit, Riverside-San Bernardino et Atlanta^{vii}.

2.3 Amérique latine

Parmi les caractéristiques distinctives du contexte latino-américain, on note la présence d'inégalités sociales et économiques très importantes, ainsi qu'un niveau élevé de corruption dans les institutions publiques. En général, ces dernières allouent des moyens très limités pour le développement de leurs sociétés. Dans certains cas, comme celui de l'Amérique centrale, les auteurs font plutôt référence à une absence continue de l'État dans les affaires sociales plutôt qu'à un désengagement. Conséquemment, depuis les années 1950, les organisations internationales (OI) y jouent un rôle crucial quant au développement, incluant l'éducation socioprofessionnelle des jeunes adultes. Dans les pays plus développés d'Amérique latine, on note plutôt une certaine popularité du modèle coopératif, notamment en Argentine et au Brésil.

3. Études de cas : quelques modèles d'affaires

3.1 Europe de l'Ouest

3.1.1. The Crisis Skylight Cafe

Au Royaume-Uni, les *Crisis Skylight Cafe* sont apparus en 1967 et on retrouve aujourd'hui huit centres établis un peu partout au pays, de Londres à Edinburgh. Selon Teasdale (2010), les *Crisis Skylight Cafe* misent spécialement sur la formation et l'expérience de travail pour la réinsertion de leur clientèle cible, c'est-à-dire les personnes itinérantes et les anciens détenus. Le modèle comporte quatre axes stratégiques : l'éducation, l'employabilité, le logement et la santé et le bien-être. L'intégration par le travail s'effectue via des établissements de restauration de type café, ouverts au grand public, où les apprentis sont invités à développer leurs compétences en service à la clientèle, en hygiène alimentaire, etc. Des cours d'alphabétisation, de calcul et d'informatique sont aussi mis à la disposition des bénéficiaires, tout comme de l'aide au logement, des ateliers d'activité physique et des services médicaux.

Selon leur rapport annuel de 2014, le budget pour l'année se terminant le 30 juin 2014 totalisait £23,5 millions. On note une diminution des subventions octroyées en date du mois d'avril 2013, accompagnée d'une hausse des dons de particuliers de + £2.6 millions. L'exercice de 2014 s'est conclu sur un surplus de £1.1 million.

3.2. États-Unis

3.2.1. Ma'O Organic Farms

Les *Ma'O Organic Farms* sont un exemple de *Work Integration Social Enterprise* découlant d'une organisation à but non lucratif, soit la *Wai'anae Community Re-Development Corporation* (WCRC). Cette WISE a été fondée en 2001 à Wai'anae, à Hawaï, afin de répondre aux besoins de la communauté locale, notamment à l'égard des jeunes défavorisés, du développement économique durable, de l'agriculture biologique, de la santé et du bien-être et de la culture hawaïenne. Elle se donne pour principal objectif de former les jeunes à s'approprier leur culture et à devenir des entrepreneurs sociaux qui sont engagés dans leur communauté. Le public cible est constitué de jeunes autochtones âgés de 18 à 24 ans et l'insertion se fait par le biais de la culture de fruits et légumes biologiques. Les jeunes effectuent des stages rémunérés à temps partiel tout en poursuivant leurs études à temps plein.

Ma'O Organic Farms illustre bien le rôle des fondations aux États-Unis, car selon l'étude de Cooney (2011), le financement provenant de ce type d'organisations représente entre 56% et 65% du budget total de l'entreprise, lequel se situe entre \$500 000 et \$2 999 999^{viii}. Dans la même étude, on confirme la tendance croissante de certaines productions, dont celle des aliments biologiques, comme ressources financières des WISE américaines.

3.2.2. YouthBuild

YouthBuild USA (YB) est issu d'un mouvement communautaire qui a pris forme dans l'arrondissement de l'East Harlem, à New York, en 1978. YB vise à répondre aux besoins, notamment d'appartenance, des jeunes à faible revenu âgés entre et 16 et 24 ans. La mission de l'organisation consiste à stimuler l'intelligence et libérer l'énergie positive de ces jeunes, afin de reconstruire leurs communautés et leurs vies. Dans cet ordre d'idées, l'activité d'insertion s'organise autour de la construction d'infrastructures à vocation communautaire comme des écoles et des habitations à loyer modique (HLM).

En 1990, l'organisation s'incorporait sous la forme OBNL, mais deux ans plus tard le concept était repêché par le gouvernement fédéral. YouthBuild a alors connu une expansion spectaculaire : on compte désormais quelque 260 programmes dans 46 états. Au début des années 2000, le concept a commencé à être exporté via la division YB International, et il

connaît un succès dans une douzaine de pays^{ix}. Par contre, au niveau national, les coupures budgétaires survenues depuis 2011 affectent la viabilité des programmes.

Du côté du financement, la fondatrice et PDG, Dorothy Stoneman, est d'avis que les fonds publics devraient être collectés auprès des gouvernements provinciaux, plus précisément des systèmes de justice criminelle et de l'éducation publique, puis être redistribués à l'échelle nationale. Selon Mme Stoneman, certaines études auraient démontré que le programme décroît de 40% les chances de récidive criminelle et que le retour sur investissement (ROI) se situe entre 8\$ et 44\$ par jeune pour chaque dollar investi.

3.3 Amérique latine

3.3.1. Entra 21

Entra 21 est un programme d'insertion s'adressant aux jeunes défavorisés âgés entre 16 et 29 ans, mis sur pied par le Fond d'Investissement Multilatéral (FOMIN) et la Banque interaméricaine de développement (BID). La mission d'Entra 21 est de hausser le niveau d'employabilité des participants et de leur offrir du support pour la recherche d'un emploi décent. L'insertion s'orchestre par de la formation citoyenne et professionnelle, incluant des cours magistraux et des stages, et un service de placement. Le programme s'est échelonné sur dix ans, de 2001 à 2011, et est venu en aide à 135 600 jeunes. D'après Rodriguez (2011), ce programme, mis en place dans 18 pays, est l'une des plus grandes initiatives d'insertion des jeunes qu'a connue l'Amérique latine^x.

Entra 21 est un cas typique des programmes entrepris par les organisations internationales en Amérique latine. Entre autres, il met l'emphase sur les besoins du marché, une tendance courante selon Rodriguez (2011), les employeurs ayant d'ailleurs été impliqués dans son design et son exécution. Selon le même auteur, la viabilité de ce type d'organisation est fragile, notamment compte tenu de son développement en marge de l'institutionnalisation nationale. L'étude de cas nous démontre en effet que le cycle de vie du programme s'est clos au terme de dix ans.

ⁱ Ces auteurs analysent les « entreprises sociales » parmi lesquelles ils étudient celles de l'économie sociale. Dans ce cadre, les entreprises d'insertion sont nommées *entreprises sociales d'insertion* (ESI).

ⁱⁱ Les pays bismarckiens incluent l'Allemagne, la Belgique, la France et l'Irlande; les pays nordiques désignent le Danemark, la Finlande, la Suède et la Norvège; les pays du sud englobent l'Espagne, l'Italie et le Portugal.

ⁱⁱⁱ Au Royaume-Uni, cinq types d'organisations répondent aux critères d'ESI : les coopératives de travailleurs (WCO), les entreprises communautaires (CB), les entreprises sociales (SF), les organisations liées au marché intermédiaire du travail (ILMO) et l'entreprise quasi-publique Remploi (R).

^{iv} Dans les pays bismarckiens, vingt types d'organisations répondent aux critères d'ESI. En Allemagne, on en retrouve quatre : les firmes sociales et coopératives (SBG), les entreprises sociales municipales (KB), les entreprises sociales mises en place par des organisations sociales (BW) et les entreprises sociales organisées par des initiatives locales indépendantes (BLUI). En Belgique, on en compte neuf : les entreprises d'insertion (EI), les entreprises de travail adapté (ETA), les entreprises de formation par le travail (EFT), les entreprises sociales d'insertion adhérant à la charte SOLID'R (SOLIDR), les entreprises sociales d'insertion actives dans la récupération et le recyclage (ESR), les ateliers sociaux (SW), les entreprises d'insertion (IB), les ateliers protégés (BW) et les centres de soin par le travail (AZC). En France, on en trouve sept : les centres d'adaptation à la vie active (CAVA), les entreprises d'insertion (EI), les associations intermédiaires (AI), les régies de quartier (RQ), les entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI), les groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ) et les entreprises insérantes (EIN). Finalement, en Irlande, on en répertorie trois : les emplois protégés (SE), les entreprises sociales d'insertion de développement local (LD) et les entreprises sociales d'insertion faisant partie du programme national économie sociale (SEW).

^v Dans les pays nordiques, quatre types d'organisations répondent aux critères d'ESI. En Finlande, on retrouve les coopératives de travailleurs (LCO) et les coopératives et entreprises sociales pour les personnes handicapées (CSFDP). En Suède, nous avons les coopératives sociales (SOCO) et le réseau d'ateliers protégés (SH).

^{vi} Dans les pays du sud, sept types d'organisations répondent aux critères d'ESI. En Espagne, on répertorie quatre types soient, les centres spéciaux d'emploi (CEE), les centres occupationnels (CO), les entreprises de l'organisation nationale espagnole des aveugles (ONCE) et les entreprises d'intégration sociale (EI). En Italie, une seule, c'est-à-dire les coopératives sociales de type b), correspondent aux critères des ESI. Finalement, au Portugal, les entreprises d'insertion (EI) et les ateliers protégés (EP) réalisent tout deux une mission d'insertion.

^{vii} La moyenne américaine est de 14,7% et le classement des métropoles américaines en ordre croissant est #1 Boston (9,0%), #2 Minneapolis-St-Paul (9,3%), #3 San Diego (11,1%), #4 Washington, DC (11,3%), #5 Philadelphie (11,9%), #6 Pittsburgh (11,9%), #7 San Francisco (12,4%), #8 Chicago (13,3%), #9 Denver (13,4%), #10 St-Louis (13,4), #11 Dallas-Fr-Worth (14,2%), #12 Los Angeles (14,2%), #13 Baltimore (14,2%), #14 Sacramento (14,3%), #15 Portland (14,3%), #16 Seattle (14,7%), #17 New York (15,2%), #18 Tampa-St-Petersburg (15,7%), #19 Houston (15,7%), #20 San Antonio (15,9%), #21 Atlanta (16,9%), #22 Riverside-San Bernardino (16,9%), #23 Détroit (17,0%), #24 Miami (17,1%) et #25 Phoenix (18,8%).

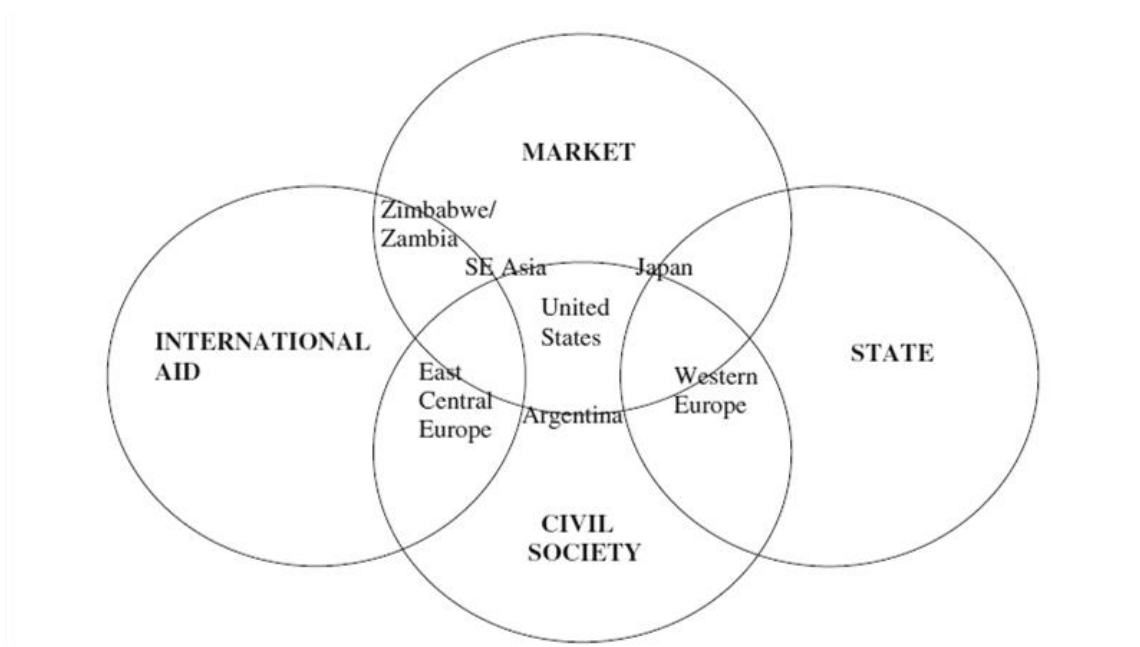
^{viii} Comparativement aux subventions gouvernementales (1 à 5%), aux dons (0%) et aux revenus auto-générés (26 à 35%).

^{ix} La division YouthBuild International est présente en Afrique du Sud, au Brésil, en Bosnie, en Bulgarie, au Canada, à Haïti, en Iraq, en Israël, en Jamaïque, au Mexique, au Pérou, en Roumanie, au Salvador et en Serbie.

^x Au cours du cycle de vie du programme, le nombre de projets a varié entre 24 et 35 par année.

Annexe A

Le positionnement relatif des entreprises sociales dans sept pays et régions du monde par rapport au marché, à l'État, à la société civile et à l'aide internationale



Source : Kerlin (2010)

Annexe B

Le comparatif général des modèles d'entreprises sociales et quatre facteurs socioéconomiques de sept pays et régions du monde

	United States	Western Europe	Japan	East-Central Europe	Argentina	Zimbabwe/Zambia	Southeast Asia
Social enterprise model	Civil Society/Market	Civil Society/State	Civil Society/Market/State	Civil Society/Int'l Aid	Civil Society	Market/Int'l Aid	Market/Civil Society/Int'l Aid
Market performance	Strong	Strong	Strong	Weak	Weak	Weak	Weak
International aid	None	None	None	Strong	Weak	Mostly strong	Weak
State capability	Strong	Strong	Mostly strong	Mostly weak	Weak	Weak	Weak
Civil society	Strong	Strong	Moderate	Moderate	Moderate	Weak	Weak

Words appearing in bold indicate the dominant socioeconomic factors relative to the given social enterprise model

Source : Kerlin (2010)

Références

Burd-Sharps, S. et Lewis, K. (2014). One in Seven: Ranking Youth Disconnection in the 25 Largest Metro Areas, Measure of America (MOA), pp. 40.

Cooney, K. (2011). An Exploratory Study of Social Purpose Business Models in the United States, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(1), p. 185-196.

Crisis. (2014). Trustees' Annual Report and Accounts: for the year ended in June 2014. En ligne. <chrome-extension://ecnphlgnajanjnkcmbpancdjoidceilk/http://www.crisis.org.uk/data/files/our_impact/AnnualReportAndAccounts2014_v4_FINAL.pdf>

Crisis. (2015). Crisis. En ligne. <<http://www.crisis.org.uk/>>

Davister, C., Defourny J. et Nyssens, M. (2003). Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne : un aperçu général, *Working Papers Series*, no. 03/11.

Defourny, J. et Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences, *Journal of Social Entrepreneurship*, Vol. 1, No. 1, p. 32-53.

Entra 21. (2015). International Youth Foundation. En ligne. <<http://www.iyfnet.org/initiatives/entra21>>

Kerlin, J.A. (2010). A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise, *Voluntas*, Vo.l 21, pp. 162-179.

Ma'O Organic Farms. (2015). Ma'O Organic Farms. En ligne. <<http://www.maoorganicfarms.org/>>

M/Oppenheim TV. (2014, 10 septembre). Minute with: Dorothy Stoneman - YouthBuild USA. [Vidéo Webdiffusée]. Récupéré de <http://www.moppenheim.tv/a-minute-with-dorothy-stoneman-founder-ceo-of-youthbuild-usa/>

Rodriguez, E. (2011). Empleo y juventud: muchas iniciativas, pocos avances - una mirada sobre América Latina, *Nueva Sociedad*, no232, p. 119-136.

Salamon, L., Sokolowski, S. W., & Anheier, H. K. (2000). Social origins of civil society: An overview. Working Paper of the Johns Hopkins comparative nonprofit sector project no. 38, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.

Teasdale, S. (2010). Models of social enterprise in the homelessness field, *Social Enterprise Journal*, Vol. 6 No. 1: 23-34.

Youthbuild. (2015). YouthBuild USA inc. En ligne. <<https://www.youthbuild.org>>