



HAL
open science

Dimension collective des projets d'innovation sociale : l'apport des chaines relationnelles

Marie Ferru, Jade Omer

► **To cite this version:**

Marie Ferru, Jade Omer. Dimension collective des projets d'innovation sociale : l'apport des chaines relationnelles. 2023. hal-03953520v1

HAL Id: hal-03953520

<https://hal.science/hal-03953520v1>

Preprint submitted on 24 Jan 2023 (v1), last revised 19 Mar 2024 (v3)

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Dimension collective des projets d'innovation sociale : l'apport des chaines relationnelles

Collective dimension of social innovation projects : the contribution of relational chains

Marie Ferru et Jade Omer

Laboratoire RURALITES - Université de Poitiers

Résumé : De nombreux projets qualifiés aujourd'hui d'innovation sociale se développent face aux crises récentes pour répondre à différents besoins sociaux non satisfaits (logement, climat, vieillissement, inégalités, etc.). Leur nature éminemment collective implique de mieux comprendre les modalités de mise en relation des partenaires impliqués dans ces projets, ce que nous nous proposons de faire en mobilisant la méthode des chaines relationnelles. Les données collectées grâce à cette méthode mettent en évidence le recours important aux dispositifs non personnels (cercles de l'ESS et appels à projets) pour obtenir le support d'institutions (collectivités) ou d'organisations (fondations) ; les relations interpersonnelles - essentiellement professionnelles – apparaissent quant à elles mobilisées plus rarement et principalement pour accéder au monde de la recherche.

Mots clés : innovation sociale, encastrement, mise en relation, partenariats, chaines relationnelles

Abstract : Numerous projects, which today are described as social innovations, are being developed in response to the recent crises to meet various unsatisfied social needs (housing, climate, ageing, inequalities, etc.). Their highly collective nature implies a better understanding of the ways in which the partners involved in these projects are connected, which we propose to do using the relational chain method. The data collected using this method highlights the significant use of non-personal arrangements (circles and calls for projects) to obtain the support of institutions (local authorities) or organisations (foundations); interpersonal relationships - essentially professional - appear to be mobilised less frequently and mainly to access the world of research.

Keywords: social innovation, embeddedness, connection process, partnerships, relational chains

1. Introduction

Dans le contexte récent de crise économique, environnementale, sanitaire et sociale, on observe le développement croissant de projets cherchant prioritairement à répondre à des besoins sociétaux non satisfaits : inégalités socio-économiques, transition écologique, chômage de longue durée/mal emploi, vieillissement, crise du logement, etc. Lorsqu'ils sont innovants, ces projets sont aujourd'hui qualifiés d'innovation sociale (IS), en complémentarité aux innovations technologiques, de services ou organisationnelles dont l'objectif est de créer de nouvelles opportunités de marché et d'améliorer la compétitivité d'une entreprise ou d'un territoire (Muller, 2021)¹. Ils sont inscrits et définis depuis 2014 dans la loi sur l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) (article 15 – LOI n° 2014-856)² et répondent généralement à une problématique transversale en étant porteurs de valeur à la fois économique et/ou sociale et/ou environnementale. Ces projets transversaux reposent généralement sur le développement parallèle de plusieurs éléments et requièrent des compétences variées. Le projet Biocycle illustre bien les enjeux de ce type d'innovation en cherchant à collecter, grâce à des vélos triporteurs et à l'emploi de personnes en insertion, des invendus alimentaires auprès des commerçants de quartier pour les redistribuer à des réseaux caritatifs.

La dimension collective des projets d'IS constitue l'un de ces enjeux (Richez-Battesti, 2015) : le développement de ces derniers suppose de construire un collectif d'acteurs relativement large et hétérogène. En effet, la mobilisation de nombreux acteurs appartenant à différents « mondes » (entreprise, science, société civile) largement observée dans les projets d'IS (Bouchard, 2011 ; Djellal et Gallouj, 2012 ; Besançon et Chochoy, 2019) posent la question de la mise en relation des partenaires impliqués. Quels moyens les porteurs de projets mobilisent-ils pour accéder à ces mondes différents ? Des relations interpersonnelles ? Des dispositifs tels que les politiques publiques ou des salons, conférences, etc. liés à la thématique du projet ? Recherchent-ils leurs partenaires *via* internet ou la presse ?

Nous pouvons faire l'hypothèse que les dispositifs mobilisés pour le développement d'IS sont différents de ceux observés pour les projets d'innovations technologiques reliant principalement les mondes de la science et de l'industrie. Nous pouvons supposer que certains dispositifs favorisent l'accès à des « mondes » plus éloignés : la mobilisation de chaînes relationnelles plus longues (i.e. les liens faibles selon Granovetter (1973)) permettrait notamment d'atteindre des mondes relativement différents de celui du porteur de projet. Nous pouvons enfin s'interroger sur le rôle des dispositifs publics en place et leur rôle particulier dans la mise en relations de partenaires divers mais locaux. A cet égard, nous pouvons considérer l'existence d'effets de proximité spatiale généralement associés au processus d'innovation, et qui peuvent être plus particulièrement liés à l'expérimentation locale des innovations sociales ?

Nous proposons de répondre à ces questionnements et de vérifier ces hypothèses en mobilisant la méthode des chaînes relationnelles. Cette méthode consiste à tracer des chaînes entre les personnes impliquées dans une transaction particulière - grâce à des questions sur leurs relations interpersonnelles - et à modéliser la procédure successive de désignations de ces relations. Moins connue et mobilisée dans un objectif différent des approches dites de réseaux complets (Lazega, 2001) et de réseaux personnels (Degenne et Lebeaux, 2005), elle se centre sur les

¹ La frontière entre les IS et les autres formes d'innovation est nécessairement poreuse, des innovations technologiques pouvant répondre à des enjeux sociétaux et inversement. Malgré cette porosité, raisonner en les distinguant permet une compréhension plus fine du processus de développement des projets d'IS.

² « Le projet d'une ou de plusieurs entreprises consistant à offrir des produits ou des services présentant l'une des caractéristiques suivantes : 1) soit répondre à des besoins sociaux non ou mal satisfaits, que ce soit dans les conditions actuelles du marché ou dans le cadre des politiques publiques ; 2) soit répondre à des besoins sociaux par une forme innovante d'entreprise, par un processus innovant de production de biens ou de services ou encore par un mode innovant d'organisation du travail ».

relations effectivement mobilisées dans des actions concrètes et ne cherche pas à tenir compte de l'ensemble des relations interpersonnelles d'un acteur. Privilégiant une perspective dynamique, elle permet de recenser l'activation de relations dans des processus d'accès à des ressources. Elle a été initialement utilisée par Milgram lors de son enquête sur les « petits mondes » (1967), puis par Granovetter dans son œuvre séminale (1973) traitant de l'obtention d'un emploi. Elle a été plus récemment éprouvée pour l'analyse de projets collectifs d'innovation technologique (voir notamment Ferru *et al.* (2019)) en permettant de mesurer le poids des relations interpersonnelles dans l'accès à un partenaire. Ainsi, suivant la théorie de l'encastrement social de Granovetter (1974), elle permet de mesurer le poids des relations interpersonnelles, relativement à d'autres dispositifs.

Nous l'appliquons ici à l'analyse de 20 projets d'IS développés en France et cherchons à rendre compte du poids des relations interpersonnelles - et en creux des dispositifs alternatifs (institutionnels et de marché) - dans la mise en relation des partenaires. L'étude des chaînes relationnelles repose sur une vingtaine d'entretiens semi-directifs longs, réalisés auprès de porteurs de projets d'IS. Les projets ont été sélectionnés à partir d'une base de données recensant des projets d'IS développés depuis 2014 et accompagnés par une société spécialisée dans le domaine, permettant une certaine homogénéité et comparabilité de notre échantillon. Pour chacun des 20 projets, nous avons étudié les dispositifs de mise en relation entre les partenaires impliqués - soit près de 200 - suivant un guide d'entretien basé essentiellement sur des relances permettant de préciser l'usage des relations interpersonnelles et leur rôle pour relier les différents « mondes » impliqués dans les projets. Sur la base de ce matériau qualitatif et de la typologie des dispositifs de mise en relation retenue, un travail de codage des données a été réalisé, permettant des traitements plus systématiques.

Plusieurs grands résultats ressortent de ce travail. On compte environ 10 partenaires par projet, confirmant le caractère collectif de l'IS mais aussi la diversité des partenaires impliqués (acteurs de l'ESS, publics, privés, chercheurs). On note par ailleurs que les relations interpersonnelles - très majoritairement professionnelles - sont mobilisées dans moins de 1 partenariat sur 5. Les porteurs de projets ont ainsi largement recours aux dispositifs institutionnels et de marché et plus particulièrement aux cercles de l'ESS et aux appels à projets pour construire leurs partenariats, notamment pour obtenir le support d'institutions (collectivités) ou d'organisations (fondations) au cœur de leur thématique. Les relations interpersonnelles, relativement moins mobilisées que pour les innovations technologiques (voir notamment Bouba-Olga et al. (2014)), permettent au contraire d'accéder à une compétence précise, détenue par un individu particulier, et renvoient ici généralement à des chaînes relationnelles plus longues. On observe également que, loin d'observer la construction d'un éco-système d'acteurs locaux, les projets d'IS s'élaborent autour de partenariats multiscalaires permettant expérimentation locale mais également soutien et une diffusion à l'échelle nationale. Ces premiers résultats questionnent enfin l'utilité des dispositifs publics existants : alors que les Pôles Territoriaux de Coopération Économique semblent (quasi)absents, nous pouvons nous interroger sur le rôle des appels à projets car, bien que largement utilisés pour leur part, ces derniers restent très précaires pour des projets au long cours.

2. Revue de littérature : innovation sociale et dimension collective

Le terme innovation sociale connaît un intérêt relativement récent et moins prononcé que celui d'innovation technologique mais il suit une progression forte ces dernières années (Gallois et al., 2016 ; Have et Rubalcaba, 2016 ; Bataglin et Kruglianskas, 2022 ; Martins et al., 2022). Les travaux existants sont prioritairement centrés sur des questions sémantiques (définition,

caractérisation, typologie) et l'analyse empirique du développement de projets d'IS (i.e. les conditions de leur mise en œuvre) apparaît relativement peu documentée.

Certaines caractéristiques récurrentes des projets d'IS sont toutefois mises en évidence par les auteurs et constituent des enjeux forts pour leur développement. La dimension collective des IS est particulièrement mise en évidence (Bouchard, 2011 ; Djellal et Gallouj, 2012 ; Richez-Battesti, 2015 ; Besançon et Chochoy, 2019), impliquant une problématique majeure en termes de gouvernance. Cette dernière semble d'abord liée aux difficultés de répartition de la valeur créée : alors que celles-ci sont résolues dans le cas des innovations technologiques grâce à la création de dispositifs de propriété intellectuelle telles que les licences et brevets, on observe dans le cas des IS une faible possibilité d'appropriation individuelle des gains potentiels issus des projets, et généralement l'absence d'exclusivité de leur exploitation. Ces difficultés laissent entrevoir des conflits potentiels entre les partenaires du projet. L'apport de chacun des partenaires au projet étant difficilement mesurable, la répartition de la valeur créée par chacun apparaît complexe, de même que le système de brevet n'apparaît pas adapté (Richez-Battesti et al. 2012). De plus, les porteurs d'IS développent leur projet avec un objectif de diffusion et de mise en œuvre par d'autres acteurs, plus qu'une privatisation de l'usage ; c'est la diffusion de l'innovation qui est recherchée dans l'IS et qui complexifie la répartition de la valeur entre les différents acteurs impliqués. Les problèmes de gouvernance mis en évidence proviennent par ailleurs, de la nécessité de réaliser différents changements simultanément pour mener à bien les projets, laquelle suppose d'associer des compétences hétérogènes (Manant 2010 ; Chesbrough 2003). Ainsi, la mobilisation de nombreux acteurs appartenant à différents « mondes » (entreprise, science, société civile, publique) est largement observée dans les projets d'IS et le développement des projets d'IS implique une véritable coopération entre ces acteurs (i.e. partage et élaboration des connaissances communes (Laurent, 2018)) compte tenu caractère systémique et transversal de ces projets (Bouchard et al. 2015 ; Douchet, 2019). Enfin, certains auteurs montrent que ce collectif d'acteurs d'inscrit dans des réseaux territorialisés afin d'inscrire les projets dans un territoire d'expérimentation (Richez-Battesti 2008 ; Fontan 2008).

En dépit de l'intérêt de ces travaux à souligner l'importance du collectif et des problématiques de gouvernance associées aux IS, les auteurs, pour mieux comprendre ces éléments, restent centrés sur le déroulement des projets et les contraintes qui y sont liées. Nous proposons de décaler notre regard par rapport aux travaux existants pour nous focaliser sur des contraintes plus en amont de la phase de développement des projets, liées à la construction de ce collectif. L'analyse de la genèse des projets et plus particulièrement de la mise en relation des partenaires, à la fois nombreux et hétérogènes, peut mettre en évidence le rôle de déterminants rarement étudiés pouvant structurer, au moins en partie, le développement des projets. Nous cherchons ainsi à mieux comprendre comment les différents partenaires d'un projet d'IS sont mis en relation ? Comment le porteur de projet permet-il de rassembler autour de lui ces acteurs issus de différents mondes ? Quels moyens mobilise-t-il pour accéder à ces partenaires diversifiés ? Des relations interpersonnelles ? Des dispositifs tels que les politiques publiques ou des journées d'étude liées à la thématique du projet ? Ou encore, recherche-t-il ses partenaires via les médias ?

3. Une grille analytique des modalités de mise en relation des partenaires

Pour rendre compte et expliquer la dimension collective des processus d'innovation sociale, l'analyse des dispositifs de mise en relation des acteurs au travers de la théorie de l'encastrement sociale développée par Granovetter (1973) apparaît d'un véritable apport. Dans son enquête sur le marché du travail, Granovetter (1974) souligne le rôle essentiel des relations interpersonnelles : 56% des emplois sont trouvés par l'intermédiaire de contacts personnels.

Granovetter observe par ailleurs que « les meilleurs emplois sont ceux qui utilisent des contacts professionnels plutôt que des liens familiaux ou d'amitiés, plutôt des liens faibles que des liens forts et des chaînes relationnelles courtes ».

Ces distinctions entre « liens forts » et « liens faibles » d'une part et entre « liens professionnels » et « liens amicaux ou familiaux » d'autre part est reprise par certains auteurs (Hansen, 1999 ; Ahuja, 2000 ; Fontes et al., 2009). La première est établie en fonction de la durée, de l'intensité émotionnelle des liens et de l'intimité et des services réciproques. Les liens faibles correspondent aux relations pour lesquels les caractéristiques précédentes sont les moins fortes et sont considérés par l'auteur comme les plus efficaces : ils inscrivent l'acteur dans un réseau quantitativement et qualitativement plus large (que le sien) et lui permettent ainsi d'accéder à des réseaux d'individus et d'informations auxquels il n'aurait pu accéder par ses liens forts. Granovetter (1973) indique que « les individus avec qui on est faiblement lié ont plus de chance d'évoluer dans des cercles différents et ont donc accès à des informations différentes de celles que l'on reçoit » (p.48). La seconde distinction – relations amicales-familiales vs. relations professionnelles – apparaît pertinente en raison de leur logique distincte, ces relations n'intervenant pas dans les mêmes circonstances. Grossetti (2006) précisent à cet égard la nécessité de ne pas assimiler liens faibles et relations professionnelles : ces derniers soulignent grâce à des enquêtes récentes l'importance déterminante des relations professionnelles, lesquelles ne correspondent pas nécessairement à des liens faibles, car 30% de ces dernières constituent des relations amicalement professionnelles.

La thèse de l'encastrement telle qu'énoncée par Granovetter a aussi fait l'objet d'un certain nombre de critiques (par exemple Portes (1998) ou Baret et al. (2006)). Elle apparaît « sur-socialisée » et ne permet pas d'évaluer l'encastrement dans les réseaux sociaux par rapport à d'autres types d'encastrement qui permettent d'accéder à certaines ressources sans passer par des relations interpersonnelles. Alors que dans son étude du marché du travail, Granovetter montre l'existence, à côté des relations interpersonnelles (56% des cas), des moyens formels (agences de placement, etc.) (19%) et des « démarches directes » (les candidatures spontanées) (19%), il ne s'est centré dans son analyse que sur l'encastrement social, laissant de côté les 44% de cas qui ne faisaient pas intervenir de relations sociales. Grossetti et Bès (2003) montrent que les travaux de Granovetter font preuve d'un réductionnisme relationnel entraînant la non prise en compte des institutions et organisations, ce que Granovetter reconnaît implicitement, dès l'introduction de son ouvrage de 2000, en montrant que ses recherches négligent le cadre culturel, politique et institutionnel plus large dans lequel les réseaux sont encastres.

Dans ce cadre, nous proposons ici de considérer les relations interpersonnelles comme un des dispositifs de mise en relation et d'intégrer l'existence d'autres dispositifs plus traditionnels. La mise en relation entre les partenaires d'un projet peut résulter d'une rencontre lors d'un événement, d'un salon ou d'une conférence ou d'une organisation publique dédiée à l'innovation sociale ou encore d'informations accessibles au public obtenues par Internet. Nous pouvons ainsi distinguer trois dispositifs de mise en relation :

- (1) Les relations interpersonnelles qui correspondent à l'ensemble des contacts personnels (dyadiques) directs et indirects d'un individu
- (2) Les dispositifs de médiation qui sont dédiés à la facilitation des activités de mise en réseau et renvoient à des dispositifs organisés ou institutionnalisés tels que les colloques scientifiques ou les salons professionnels mais aussi les " intermédiaires de transfert de connaissances et de technologies " (Howells, 2006 ; Leroux et al., 2014 ; Villani et al., 2017) ou les organismes et communautés professionnels (Cohendet et al., 2001), etc.
- (3) Le "marché" qui comprend toutes les ressources non organisées et institutionnalisés mais auxquelles les personnes impliquées dans des projets de recherche peuvent accéder librement

telles que la réputation, les appels d'offres, les publications scientifiques, la presse, Internet, etc.

Tableau 1 : Typologie des dispositifs de mise en relation et exemples

Dispositif de mise en relation	Sous-catégories
Relation interpersonnelle	Relations professionnelles Relations non professionnelles (amicales ou familiales) Relations liées à l'enseignement
Dispositifs de médiation (organisationnels ou institutionnels)	Séminaires, conférences, salons "Cercles" ³ Organisations / associations / clubs Dispositifs publics
Marché	Appels d'offre (contrats clients, sous-traitants, fournisseurs) Réputation Media (presse, Internet, publications)

Précisons que les frontières entre ces différents dispositifs ne sont pas complètement étanches car les dispositifs de médiation sont des construits sociaux ; leurs logiques sont toutefois distinctes et méthodologiquement différenciables (cf. supra). En effet, différents travaux ont d'ores et déjà éprouvé cette typologie pour divers sujets, tels que synthétisé dans le tableau suivant.

³ Les cercles correspondent à un réseau fortement intégré et à un réseau complet doté d'un nom, de frontières et de règles d'affiliation (Grossetti, 2003).

Tableau 2 : Synthèse des travaux mobilisant la typologie proposée

	Relations interpersonnelles	Dispositifs de médiation		Marché
		organisations	institutions	
Innovation techno / relations Science-Industrie (SI) (N=110) Grossetti, Bes, 2003	44% Relations non professionnelles: 8% Relations liées à l'enseignement: 17% Relations professionnelles: 19%	Congrès, salons : 12%	18% Institutions nationales : 13% Institutions locales : 5%	26% Marché des stages: 6% Médias : 20%
Innovation techno / relations SI (N=115) Ferru, 2009	46% Relations non professionnelles : 4,3% Relations liées à l'enseignement : 18,3% Relations professionnelles : 23,5%	Congrès, salons: 19%	27% Relations organisationnelles : 18% Organismes publics / interprofessionnels : 6% Organismes privés : 2,5%	27% Médias : 6% Marché, réputation : 2%
Innovation techno / relations inter-entreprises (N=93) Ferru, 2009	17% Relations non professionnelles : 7,5% Relations professionnelles : 9,5%	Congrès, salons : 11%	57% Relations organisationnelles : 47% Organismes publics / interprofessionnels : 8% Organismes privés : 2%	15% Médias : 10% Marché des stage : 3% réputation : 2%
Création start up Technologique (N=191) Grossetti, Barthe, 2008	63% Relations non professionnelles : 5% Relations amicalement professionnelles : 17% Relations professionnelles : 41%	Congrès, salons : 11,5%	12% Organismes publics / interprofessionnels : 4,7% Organismes privés : 7,3%	Médias : 11,5%
Création Start up ESS (N=40) Tallec, 2022	Avant dépôt des statuts: 20% Après dépôts des statuts : 35%	Avant dépôt des statuts: 47% Après dépôts des statuts : 34%	Avant dépôt des statuts: 20% Après dépôts des statuts: 35%	

4. L'apport des chaînes relationnelles pour comprendre l'accès aux ressources

Bien que davantage connues et mobilisée en sociologie que les chaînes relationnelles, les analyses de réseaux personnels (Degenne et Lebeaux, 2005 ; Bidart et al., 2018) ou de réseaux complets (Lazega, 2001, Lazega, 2003)⁴ ne semblent pas adaptées pour rendre compte du recours à des relations interpersonnelles dans des processus d'accès à des ressources comme c'est notre cas.

La méthode des chaînes relationnelles consiste à tracer des chaînes entre les personnes impliquées dans une transaction particulière - grâce à des questions sur leurs relations interpersonnelles - et à modéliser la procédure successive de désignations de ces relations. Ainsi, en se centrant sur les relations effectivement mobilisées dans des actions concrètes (et non l'ensemble des relations potentielles d'un acteur) selon une perspective dynamique, elle apparaît particulièrement pertinente pour notre cas : elle permet de recenser l'activation des relations personnelles réellement mobilisées dans le processus d'accès à un partenaire. Elle repose sur la réalisation d'entretiens non-directifs⁵ basés essentiellement sur des relances avec « générateurs de noms » contextuels, permettant d'identifier toutes (ou presque) les personnes impliquées dans le processus d'accès aux ressources étudiées (Bidart et Charbonneau, 2007).

Initialement mobilisée pour l'enquête de Milgram sur les « petits mondes » (1967) et celle de Granovetter sur l'accès à l'emploi (1974) (cf. supra), la méthode des chaînes relationnelles a été remobilisée quelques années plus tard et consolidée au fur et à mesure des différents travaux menés jusqu'alors. Plus précisément, Grossetti et Bès (2003) et Ferru et al. (2019) ont notamment montré comment elle permettait à la fois de construire un matériau narratif sur les processus de mise en relation des partenaires du projet d'innovation et de mesurer le poids des relations interpersonnelles dans ce cadre. Pour ce faire et donner une véritable mesure des différents dispositifs de mise en relation, ces derniers auteurs ont montré la nécessité de combiner la méthode des chaînes relationnelles au codage des données qualitatives collectées, combinaison de méthodes que les auteurs qualifient de « narrations quantifiées » (Grossetti, 2011). Les narrations quantifiées consistent plus précisément en la collecte de données qualitatives puis au codage des données afin d'en réaliser un traitement quantitatif. Cette méthode a été particulièrement mobilisée par Grossetti, initialement pour comprendre l'encastrement social des acteurs et évaluer le poids des relations inter-personnelles dans le processus de rencontre entre partenaires de l'innovation (Grossetti et Bès, 2003), et remobilisé pour l'étude de de start-up et micro-entreprises (Grossetti et Barthe, 2008). Elle a été reproduite sur des sujets proches par des économistes français (cf. Ferru (2009), Berrou et Gondard Delcroix (2011), Chauvac (2011), Milard (2011) notamment).

Ainsi, des entretiens non-directifs intégrant des relances (cf. supra), sont orientés vers la saisie des chaînes relationnelles qui seront codés par la suite. L'objectif est *a minima* de pouvoir retrouver le principal dispositif de mise en relation mobilisée. Par exemple, chaque fois que l'enquêté évoque un partenaire, l'enquêteur s'efforçait de lui faire préciser la façon dont il a eu accès à ce partenaire au moyen de questions telles que « Connaissez-vous cette personne ? », « Comment aviez-vous été mis en contact avec cette personne ? », « Est-ce que c'est quelqu'un

⁴ Dans les approches par les réseaux personnels, on étudie des voisinages relationnels autour d'acteurs choisis sans faire d'hypothèse sur les relations qu'ils pourraient avoir entre eux alors que dans les approches par les réseaux complets, on part de l'existence de ressources communes entre certains acteurs, et donc de liens probables entre eux, pour sélectionner l'ensemble des relations d'un acteur.

⁵ Les questionnaires tendent à sous-estimer la mobilisation de relations personnelles (Chauvac, 2011) ; de même, un questionnaire auto-administré rend plus aléatoire la saisie des chaînes relationnelles, surtout lorsqu'elles vont au-delà d'un seul intermédiaire et apparaissent difficiles à mettre en œuvre compte tenu de la variation et de la complexité des histoires et des contextes. Toutefois, il est possible de combiner questionnaires et entretiens (Granovetter, 1974), en systématisant au moyen de questionnaires certains aspects de ces recherches.

que vous connaissez depuis longtemps ? », etc. Des notes exhaustives sont prises ou un enregistrement de la personne interrogée est réalisé durant des entretiens, ce qui constitue la base de l'analyse et du traitement des données qualitatives recueillies.

Pour cette dernière étape (analyse et traitement des données), il convient de retranscrire les entretiens, selon une trame chronologique, ce qui exige souvent de remettre dans l'ordre des informations obtenues lors des entretiens. Une « histoire » est alors obtenue et est généralement renvoyée à la personne interrogée pour vérification ; elle peut également être complétée grâce à la mobilisation de matériaux complémentaires (qualitatifs et/ou quantitatifs) : des sources écrites (bases de données projets, fichiers administratifs sur les acteurs, dossiers de presse, etc.) ou orales (entretien complémentaire). Une procédure de codage des données est également réalisée afin de faire apparaître des régularités. Il convient dans un premier temps d'isoler les passages du récit qui feront l'objet du codage. Le codage permet la réalisation de traitements quantitatifs des données qualitatives collectées pour évaluer le poids des dispositifs de mise en relation, réaliser des tableaux croisés, des tests de dépendance entre variables, des typologies ou encore des traitements économétriques. Les parties non codées font quant à elles l'objet d'une analyse de discours et permettent la compréhension de processus ou l'interprétation et l'illustration de résultats quantitatifs (i.e. *verbatim*). Le schéma suivant donne une synthèse de la méthodologie présentée ci-avant.

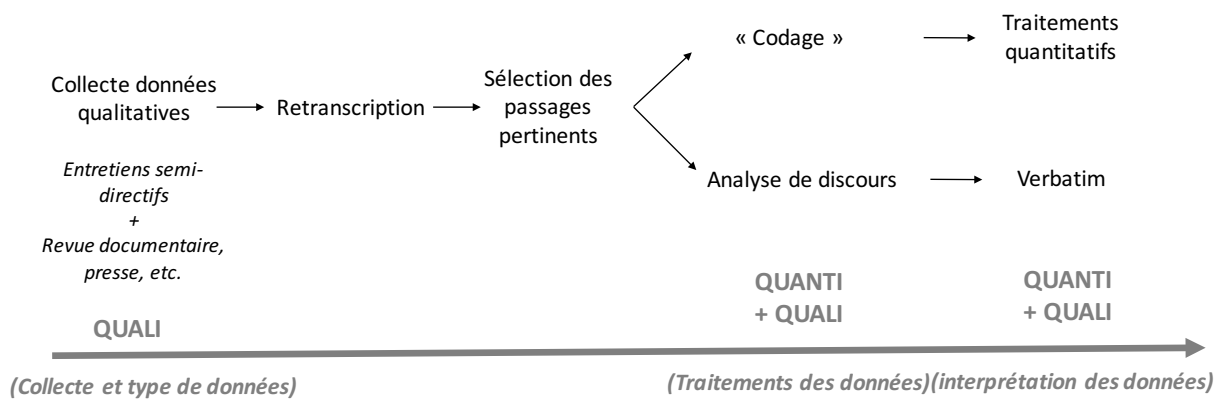


Figure 1 : Schéma synthétique des narrations quantifiées

5. Opérationnalisation : application méthodologique et échantillon d'étude

Pour notre cas, la construction collective de l'innovation sociale, nous avons sélectionné des projets d'IS à partir d'une base de données recensant des projets conduits en France et accompagnés depuis 2013 par une société spécialisée dans le domaine. Parmi les différents projets d'IS répertoriés dans cette base (environ 150), les 15 projets les plus innovants et accessibles ont été identifiés. De manière plus précise, il a été demandé aux personnes ayant accompagnés les projets de sélectionner ceux présentant une ambition de transformation significative, un caractère innovant et un concept identifié. Ces projets proviennent généralement d'initiatives d'entrepreneurs individuels ou collectifs et non de citoyens (cf. tableau suivant). Pour compléter notre échantillon, cinq projets supplémentaires respectant les critères de sélection précédents ont été sélectionnés grâce à une recherche sur internet et/ou à des contacts.

Une telle sélection des projets implique nécessairement certaines limites (i.e. non-exhaustivité) mais elle permet d'avoir des projets homogènes à certains égards (ambition et taille des projets, nature des porteurs de projets...) rendant les résultats comparables (e.g. la forte hétérogénéité des projets d'IS) et permettant ainsi une montée en généralité sur ce type de projets. Le tableau

suyant présente notre échantillon en précisant 1) le projet (thématique et stade de développement), 2) le porteur du projet (statut) et 3) l'organisation porteuse du projet (statut, localisation et date de création).

Tableau 3 : Caractéristiques de l'échantillon d'analyse

Porteur de projet	Projet		Organisation porteuse du projet		
	Statut	Thématique ⁶	Etape ⁷	Statut	Localisation (commune)
Co-fondateur	Agriculture et logement	Expérimentation	Association	Espiute	2015
Directeur général	Insertion	Expérimentation	Association	Pantin	1991
Co-fondateur	Médico-social	Expérimentation	SAS	Nantes	2017
Co-fondateur	Personnes âgées	Diffusion	SAS ESUS	Poitiers	2007
Directeur du pôle qualité et développement	Inclusion	Modélisation	Association	Périgny	2019
Co-fondateur	Économie circulaire	Expérimentation	SAS	Bordeaux	2018
Directeur général	Mobilité et ruralité	Diffusion	Association	Bressuire	2017
Responsable R&D	Alimentation et paysages durables	Expérimentation	SCOP	Sainte-Foy La-Grande	2019
Conseiller haut niveau et haute performance	Sport de haut niveau et insertion	Expérimentation	Établissement public local d'enseignement	Vouneuil-sous-Biard	2021
Co-fondateur	Habitat partagé	Expérimentation	Association	Mouguerre	2018
Co-fondateur	Habitat partagé intergénérationnel	Expérimentation	SAS	Paris	2018
Directeur et directrice adjointe	Parentalité	Diffusion	Association	Bergerac	2017
Co-fondateur	Économie de l'eau et de l'énergie	Diffusion	SAS	Toulouse	2019

6 Les thématiques des projets ont été définies en s'appuyant sur les principaux sujets portés par ces derniers, des catégories génériques (type INSEE) n'ont pas pu être mobilisées, les projets étant sur des thématiques spécifiques et interreliés.

7 La catégorisation des phases de développement des projets s'appuie sur l'échelle SRL (Societal Readiness Level) une alternative à l'échelle TRL (Technical Readiness Level) permettant de rendre compte de la maturité des innovations sociales. Cette grille se compose des phases : conception, modélisation, expérimentation, diffusion. L'échelle SRL a été créée et est en cours d'expérimentation dans le cadre du laboratoire commun DESTINS.

Directeur	Écoconstruction solidaire	Diffusion	Association	Nantes	2010
Co-fondateur	Mort et deuil	Expérimentation	Association	Bordeaux	2014
Fondateur et chercheur	Inclusion	Diffusion	Association	Dijon	1994
Co-fondateur	Recyclage	Diffusion	SAS	Châtellerauld	2018
Co-fondateur	Jeux	Diffusion	SAS	Poitiers	2002
Directeur	Construction écologique	Modélisation	SCOP	Bonneuil Matour	2021
Co-fondateur	Économie circulaire	Expérimentation	SAS	Loupiac de la Réole	2019

Nous avons cherché à ce que la représentativité de notre échantillon soit la meilleure possible d'un point de vue statistique en diversifiant les thématiques et les localisations. Par ailleurs, la taille de l'échantillon répond au principe de la saturation des données, principe de plus en plus mobilisé pour estimer la fin de la collecte de données (Pourtois et Desmet, 1997). La saturation est considérée comme atteinte lorsque les derniers entretiens réalisés ne modifient plus significativement les grandes tendances obtenues auparavant.

Appliquant la méthode décrite précédemment, 20 entretiens non-directifs longs ont été réalisés par téléphone ou en visio-conférence auprès d'un même type d'acteur, le porteur du projet, considérant que ce dernier détient une vision à la fois large et précise du développement du projet⁸. L'unité d'analyse est le projet réalisé en partenariat et plus précisément le processus aboutissant à l'établissement d'un partenariat entre deux acteurs. Un partenariat est reconnu par l'existence d'un contrat, en cours de réalisation ou terminé, formel ou non, entre deux partenaires.

Bien que les entretiens soient principalement centrés sur le processus d'accès aux partenaires (i.e. dispositifs de mise en relation) et ont donc consisté essentiellement en des relances sur le recours aux contacts personnels, une mise en contexte du projet (trajectoire du porteur de projet, genèse, thématique et objectifs visés par le projet) est initialement réalisée, de même que les caractéristiques des partenaires impliqués ont été précisées (nombre, type, localisation, contribution, etc.).

Les entretiens ont été systématiquement enregistrés à l'aide d'un dictaphone et retranscrits ensuite. Lorsque des éléments manquaient pour l'analyse, des mails ont été renvoyés aux personnes interrogées pour compléter les informations et dans certains cas, des entretiens complémentaires avec les partenaires du projet ont été réalisés pour vérifier ou compléter la mise en relation. Cette retranscription forme la base des codages ; les parties du récit relatives à la mise en relation des partenaires sont particulièrement étudiées et les dispositifs de mise en relation sont regroupées selon la typologie proposée (cf. supra la grille conceptuelle développée) : relations inter-personnelles, dispositifs de médiation, marché. Comme l'indique le tableau suivant, les variables sont dichotomiques et notées telles que *cercle*=1 si le porteur de projet a eu recours à un cercle de l'ESS pour accéder à son partenaire (*cercle*=0 s'il s'en est remis à une autre modalité). Le codage permet notamment d'évaluer la part des partenariats

⁸ Bien que des entretiens complémentaires auprès d'autres parties prenantes du projet puissent être source d'informations nouvelles ou de vérification, l'investissement temporel nécessaire est tel que nous n'avons pas pu les mettre en œuvre.

dans lesquelles les relations interpersonnelles avaient été décisives relativement aux autres dispositifs mais aussi de tester d'éventuels liens avec d'autres caractéristiques du projet (échelle spatiale du partenariat et nature du partenaire). Les données qualitatives issues du récit mais non codées sont mobilisées pour rendre compte de certains moments complexes et illustrer les propos comme indiqué précédemment dans la méthode générale des narrations quantifiées.

Tableau 4 : Statistiques descriptives de notre échantillon

Variable	Nom de la modalité	N =1	N=0
Dispositifs de mise en relation	<i>Disp mediation</i>	78	114
	<i>autre orga</i>	24	168
	<i>cercle</i>	32	160
	<i>evenement</i>	10	182
	<i>disp public</i>	12	180
	<i>Marche</i>	69	123
	<i>appel</i>	30	162
	<i>crea</i>	1	191
	<i>media</i>	38	154
	<i>Relation interperso</i>	43	149
	<i>enseignement</i>	2	190
	<i>pro</i>	37	155
<i>non pro</i>	4	188	
Échelle spatiale partenariat	<i>regional</i>	75	117
	<i>national</i>	108	84
	<i>international</i>	9	183
Nature partenaire	<i>public</i>	54	138
	<i>ESS</i>	34	158
	<i>prive</i>	71	119
	<i>recherche</i>	33	161

N=1 renvoie au nombre de données ayant la valeur 1. N=0 renvoie au nombre de données ayant la valeur 0.

6. Résultats

L'analyse des données issues des entretiens nous ont permis de souligner le poids des modalités de mise en relation dans la construction des projets d'innovation sociale - et leur spécificité relativement aux innovations économiques. En croisant les modalités de mise en relation et la localisation des partenaires, on observe non pas la formation de projets autour d'un écosystème localisé mais la construction de partenariats multiscalaires permettant ainsi expérimentation locale et institutionnalisation nationale.

Une mise en relation atypique avec des partenaires nombreux et hétérogènes

Les entretiens ont tout d'abord permis de mettre en évidence le nombre et la nature des partenaires impliqués dans le développement des projets d'IS. En moyenne, 9,5 partenaires sont impliqués par projet (avec un écart-type de 4,3 autour de cette moyenne), ce qui apparaît relativement élevé si on compare aux données de l'enquête Community Innovation Survey de 2018 sur les innovations économiques. Le nombre plus important de partenaires dans les projets d'IS peut s'expliquer par le fait que dans le vocabulaire de l'ESS, le partenaire renvoie à un ensemble beaucoup plus large d'acteurs ; les financeurs par exemple sont considérés et nommés par les porteurs de projets d'IS comme des partenaires, ce qui n'est pas le cas des porteurs de projets d'innovations économiques. Un porteur de projet souligne le nombre important de partenaires impliqués : *« je vais essayer de me rappeler de tous les partenaires, j'espère ne pas en oublier »*.

En regardant la nature des partenaires impliqués, on note leur forte hétérogénéité. Un porteur de projet précise à cet égard, en évoquant son premier partenaire, que ce dernier ne peut à lui seul avoir toutes les compétences car la problématique est transversale et l'approche systémique, l'amenant à construire un consortium rassemblant toutes les ressources nécessaires au projet.

On observe par ailleurs la présence importante de partenaires du milieu de l'ESS (38% des projets), ce qui s'explique par l'inscription majoritaire des projets dans ce champ (cf. Tableau 4). Les acteurs publics jouent également un rôle particulièrement central dans les projets d'IS et sont cités comme partenaires 54 fois dans les 20 projets étudiés. Un porteur de projet indique à ce propos qu'*« il est important d'avoir les élus assez tôt dans le projet car sinon c'est galère »*. Lorsqu'on regarde dans le détail la répartition par type de partenaire, les entreprises privées sont les plus représentées avec 18%, suivi des entreprises de l'ESS avec 14%. A l'inverse, les partenaires publics Européens sont les moins représentés avec 1%.

Pour accéder à ses différents partenaires, le porteur de projet mobilise des dispositifs de mise en relation variés (cf. tableau 5). Les dispositifs de médiation sont particulièrement mobilisés puisque plus de 4 partenariats sur 10 ont mobilisé ces dispositifs organisés ou institutionnalisés et dédiés à la mise en relation des acteurs. Les porteurs de projet mobilisent notamment leur cercle de l'ESS pour trouver le partenaire souhaité. Un porteur explique à cet égard qu'il *« s'est mis dans les réseaux d'insertion et ce sont eux qui ont fait caisse de résonance »*. Dans le même sens, un autre parle de *« système de cooptation »* où *« les adhérents font le lien »*.

Les dispositifs de marché sont également largement mobilisés, leur poids étant proche des dispositifs précédents. Dans ce cadre, on observe que c'est notamment au travers d'appels à concours que les porteurs de projet développent leur partenariat comme l'évoque l'un d'entre eux : *« beaucoup de ces partenaires ont été contactés par appel à projets »*.

Au contraire, on note le faible poids des relations interpersonnelles : en comparaison avec les travaux existants sur les processus de création ou d'innovation (cf. supra), on observe que cette modalité est particulièrement peu mobilisée. Toutefois lorsqu'elle l'est, ce sont quasi-uniquement des relations d'ordre professionnel qui sont convoquées. Un porteur de projet explique que *« sur un projet antérieur, à Montpellier, j'avais rencontré un architecte avec qui je m'entendais bien, il était Maître de conférences à Paris et voulait garder contact pour travailler ensemble un jour »*.

Tableau 5 : Poids des dispositifs de mise en relation

Dispositifs de mise en relation	Nombre	%
Dispositif de médiation	78	41%

autre orga	24	13%
cercle ESS	32	17%
séminaire, forum, conférence	10	5%
dispositif public	12	6%
Marché	69	36%
appel à concours, d'offre, contrat	30	16%
création	1	1%
média, internet	38	20%
Relation interpersonnelle	43	22%
liée à l'enseignement	2	1%
professionnelle	37	19%
non professionnelle	4	2%

En croisant la nature du partenaire (acteur public, privé, ESS ou recherche) et les modalités de mise en relation (cf. tableau 6), il apparaît que les porteurs de projets sont mis en relation plus aisément avec les acteurs de l'ESS *via* des dispositifs de médiation et plus précisément en mobilisant leurs cercles de l'ESS. Les acteurs publics quant à eux sont mobilisés *via* des dispositifs marchands - tels que les appels à concours - et les acteurs privés grâce aux médias. Enfin, ce croisement met en évidence l'utilisation spécifique des relations interpersonnelles professionnelles : ces dernières sont mobilisées pour être mis en relation avec des acteurs de la recherche. Un porteur de projet nous indique que c'est par une relation professionnelle avec une personne du projet qu'il a pu trouver et être mis en relation avec un chercheur aux compétences requises. On note à cet égard que les relations avec la recherche sont des relations avec un chercheur en particulier et non avec un laboratoire dans son ensemble, le porteur de projet cherchant une compétence spécifique. Souhaitant accéder à un partenaire appartenant à un monde généralement éloigné, le porteur de projet mobilise un lien interpersonnel lui donnant accès à des informations non redondantes, appartenant à un milieu différent, ce qui correspond généralement à des liens de faible intensité et/ou indirects. En effet, la longueur de la chaîne relationnelle entre le porteur de projet et le chercheur recherché est relativement plus importante qu'usuellement (supérieure à 2). Un chercheur nous explique par exemple : « *le porteur de projet avait antérieurement réalisé un appel à intérêt pour effectuer ce travail de recherche et mon confrère de Rennes m'a alors contacté pour me proposer d'y répondre* ».

Tableau 6 : Poids des dispositifs de mise en relation par type de partenaire

	Acteur privé	Acteur public	ESS	Recherche
Dispositif de médiation	10 (29%)	25 (47%)	38 (52%)	5 (16%)
autre orga	6 (18%)	4 (8%)	9 (12%)	5 (16%)
cercle ESS	2 (6%)	8 (15%)	22 (30%)	0
dispositif public	1 (3%)	8 (15%)	3 (4%)	0

séminaire, forum, conférence	1 (3%)	5 (9%)	4 (5%)	0
Marché	17 (50%)	22 (42%)	20 (27%)	10 (31%)
appel à concours, d'offre, contrat	4 (12%)	13 (25%)	12 (16%)	1 (3%)
création	0	0	1 (1%)	0
média	13 (38%)	9 (17%)	7 (10%)	9 (28%)
Relation interpersonnelle	7 (21%)	5 (9%)	15 (21%)	16 (50%)
liée à l'enseignement	1 (3%)	0	0	1 (3%)
non professionnelle	0	0	4 (5%)	0
professionnelle	6 (18%)	5 (9%)	11 (15%)	15 (47%)

Des partenariats ne formant pas un éco-système territorialisé

On observe par ailleurs que les partenaires impliqués dans les projets d'IS sont situés à différentes échelles spatiales : loin de voir apparaître la présence d'un éco-système territorialisé, on observe au contraire l'importance de partenaires non locaux répartis sur l'ensemble du territoire national (cf. tableau 7). Les partenaires locaux représentent seulement un quart des partenariats : la nécessité de nouer des partenariats de proximité pour expérimenter localement les projet d'IS existe mais elle est non suffisante. En effet, comme nous l'explique un porteur de projet compte tenu du caractère systémique des projets et de l'organisation en silo des partenaires, « *il convient de travailler en transversalité selon une logique territoriale* » dans un premier temps. Des relations avec des acteurs nationaux pour institutionnaliser et diffuser le projet apparaissent ensuite indispensables. Un porteur de projet insiste à cet égard sur la nécessité d'essaimer le projet pour que ce dernier ait un véritable impact : ce dernier ne doit pas absolument se cantonner au territoire de développement initial, l'expérimentation locale étant généralement une étape.

En croisant la nature du partenaire avec sa localisation, il apparaît que les acteurs privés, de la recherche et de l'ESS sont très majoritairement nationaux alors que les acteurs publics sont quant à eux répartis aux différentes échelles : les porteurs de projets développent des partenariats avec le public au niveau local, régional et national.

Tableau 7 : Échelle spatiale des partenariats par type de partenaire

Échelle spatiale	Total (%)	Acteur privé	Acteur public	ESS	Recherche
Locale	47 (25%)	5 (15%)	18 (34%)	19 (26%)	5 (16%)
Régionale	28 (15%)	0	14 (26%)	9 (12%)	5 (16%)
Nationale	107 (57%)	26 (76%)	19 (36%)	43 (59%)	19 (59%)
Internationale	9 (5%)	2 (6%)	2 (4%)	2 (9%)	3 (9%)
Total	192 (100%)	34 (100%)	53 (100%)	73 (100%)	32 100%

Enfin, la prise en compte des modalités de mise en relation révèle que les dispositifs marchands donnent davantage accès à des partenaires nationaux. Ainsi, contrairement aux travaux existants, il apparaît que dans le cas des projets d'IS les relations interpersonnelles ne favorisent pas les partenariats locaux. Il convient de préciser à cet égard qu'il avait déjà été démontré par Ferru (2009) notamment que les relations professionnelles étaient non significativement liées aux partenariats locaux, contrairement aux relations amicales ou familiales. Dans notre cas, les relations interpersonnelles sont quasi-exclusivement professionnelles et ces dernières sont mobilisées pour accéder à un partenaire de recherche, lequel présente des compétences relativement spécifiques et implique qu'il ne soit pas présent localement (i.e. « localisation spécifique » selon Williamson (1985)).

Tableau 8 : Échelle spatiale des partenariats par dispositif de mise en relation

Échelle spatiale des partenariats	Relation interpersonnelle	Dispositif de médiation	Marché
Locale	9 (21%)	29 (37%)	9 (13%)
Régionale	7 (16%)	12 (15%)	9 (13%)
Nationale	23 (53%)	36 (46%)	46 (68%)
Internationale	4 (9%)	1 (1%)	4 (6%)
Total	43 (100%)	78 (100%)	68 (100%)

7. Conclusion

L'objectif de notre papier était de mieux comprendre la dimension collective des projets d'IS, source de différents enjeux dans le développement de tels projet. Dans ce cadre, nous avons porté une attention particulière à la mise en relation des partenaires, aux contraintes potentiellement déterminantes lors de cette étape, lesquelles peuvent permettre de mieux comprendre le développement des IS.

Dans cette perspective, nous avons cherché à répondre à différentes questions : certains dispositifs favorisent-ils l'accès à des « mondes » plus éloignés du porteur de projet ? La mobilisation de liens faibles permet-elle d'atteindre des mondes relativement différents de celui du porteur de projet ? Quel est le rôle des dispositifs publics existants dans la mise en relation des partenaires (locaux) ? Qu'en est-il des dispositifs spécifiques pour le développement d'IS ? Certains dispositifs favorisent ils la construction d'un éco-système territorialisé favorisant l'expérimentation locale des IS ?

Les données issues de l'analyse de 20 projets d'innovation sociale ont permis d'apporter des réponses à ces questions et des résultats nouveaux pour la littérature. Nous avons tout d'abord montré le nombre de partenaires particulièrement élevé dans le cadre de projets d'IS (relativement aux innovations économiques) et l'hétérogénéité de ces partenariats (acteurs de l'ESS, publics, privés, chercheurs). Nos données rendent par ailleurs compte du poids des différentes modalités de mise en relation et le recours particulièrement important aux cercles de l'ESS et aux appels à projets/concours. Ces dispositifs non personnels permettent d'obtenir le support d'institutions (collectivités) ou organisations (fondations).

Relativement aux innovations technologiques, les relations interpersonnelles sont particulièrement peu mobilisées, puisqu'en moyenne à peine 1 porteur de projet sur 5 y recours pour trouver un partenaire. Le poids relativement faible des relations interpersonnelles avait été

mis en évidence dans l'analyse de la création de start up de l'ESS par Tallec et al. (2022), confirmant le caractère spécifique des projets d'IS ou liés à l'ESS. Ce résultat peut également s'expliquer par le fait que les projets d'innovation économique reposent principalement sur des partenariats sciences-industrie alors que les IS supposent des partenariats plus divers et une mise en relation avec différents « mondes » extérieurs au porteur de projet. Précisons enfin que lorsque les relations interpersonnelles sont mobilisées dans le cadre des projets d'IS, ce sont quasi exclusivement des contacts professionnels permettant d'accéder à une compétence détenue par un individu particulier, le chercheur. Par ailleurs, les relations professionnelles mobilisées dans les projets étudiés semblent correspondre à ce que Granovetter qualifie de liens faibles (aucune relation amicalement professionnelle dans notre étude), et permettent d'accéder à un monde différent grâce à la mobilisation d'informations non redondantes.

En dépit de l'intérêt de ces résultats, ce travail présente des limites, en raison notamment de son échantillon restreint à un type de projet d'IS (projets portés par des entrepreneurs et non par des citoyens et ayant un caractère transformatif relativement élevé). Les résultats sont donc non généralisables à l'ensemble des projets d'IS. Par ailleurs, le nombre limité de projets étudiés rend les tests (économétriques) non possibles et ne permet pas de tester l'existence de corrélations entre variables et l'influence de certaines caractéristiques des projets.

Ce premier travail ouvre ainsi la voie à de nombreuses perspectives de recherche. Au-delà d'une recherche sur plus grand échantillon, l'étude de projets d'IS développés sur la base de dispositifs incitatifs tels que les PTCE ou start up de territoires, permettrait de mettre davantage en exergue le rôle de l'Etat dans la construction des projets d'innovation sociale, ces derniers n'étant pas apparus spontanément dans notre étude.

Références

- Ahuja G., 2000a, « Collaboration networks, structural holes, and innovation: a longitudinal study », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 45, pp. 425-55.
- Baret C., Huault I. et Picq T., 2006, « Management et réseaux sociaux Jeux d'ombres et de lumières sur les organisations », *Revue Française de Gestion*, n°1634, pp. 93-106.
- Berrou JP. et Gondard-Delcroix C., 2011, « Dynamique des réseaux sociaux et trajectoires d'entreprises informelles à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso) », *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, Vol. 110 (1), pp. 26-44.
- Besançon, E., Chochoy, N. (2019). Mesurer l'impact de l'innovation sociale : quelles perspectives en dehors de la théorie du changement ?. *RECMA*, 352, 42-57. <https://doi-org.ressources.univ-poitiers.fr/10.3917/recma.352.0042>
- Bidart C., Degenne A., Grossetti M., 2018, "Personal networks typologies: a structural approach", *Soc. Networks*, 54, pp. 1-11, 10.1016/j.socnet.2017.11.003
- Bidart C., Charbonneau J., 2007, « The contextual name generator : a good tool for the study of sociability and socialization », XXVII Sunbelt, INSNA, Corfou, May.
- Bouba-Olga O., Grossetti M., Ferru M., 2014, « How I met my partner. Reconsidering proximities », In Torre A. et Wallet F. (dir), *Regional Development and Proximity Relations*, Edward Elgar Publishing, pp. 223–240.
- Bouchard M.-J. (dir.), 2011, *L'Économie sociale vecteur d'innovation : l'expérience du Québec*, Presses de l'université du Québec.
- Bouchard M., Evers A., Fraisse L., 2015, Concevoir l'innovation sociale dans une perspective de transformation, *Sociologies pratiques*, 31(2), 9-14.
- Chesbrough H., 2003, *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston, Harvard Business School Press.
- Cohendet, P., Creplet, F., Dupouet, O., 2001, *Organisational Innovation, Communities of Practice and Epistemic Communities: The Case of Linux in Economics with Heterogeneous Interacting Agents*, Berlin, Heidelberg, Springer, 303-326
- Chauvac N., 2011, *L'embauche, une histoire de relations ? Réseaux et dispositifs de médiation au cœur du marché de l'emploi*, Thèse de sociologie, Université de Toulouse 2 Le Mirail.
- Degenne A., Lebeaux M.-O., 2005. – « The dynamics of personal networks at the time of entry into adult life », *Social networks*, 27, 4, pp. 337-358.
- Djellal, F., Gallouj, F., (2012). Innovation sociale et innovation de service : première ébauche d'un dialogue nécessaire. *Innovations*, 38, 37-66. <https://doi-org.ressources.univ-poitiers.fr/10.3917/inno.038.0037>
- Douchet L., 2019, *Etre une entreprise et servir la Société. Analyse du processus d'institutionnalisation de l'innovation sociale en France au début du 21ème siècle. Thèse de doctorat de sciences politiques*, Thèse de Doctorat, Université de Bordeaux.
- Ferru M., 2009, *La géographie des collaborations pour l'innovation le rôle des contraintes de ressources et de mise en relation*, Thèse de Doctorat, Université de Poitiers.
- Ferru M., Bès MP et Grossetti M., 2019, Measuring social proximity in the geography of innovation: the formation of French science-industry partnerships, *Revue d'Economie Industrielle*, n°167, p.39-68.

- Fontes M., Sousa C. et Videira P., 2009, « Knowledge access and location decisions In biotechnology : the spatial dimension of social networks », Regional Studies Association Annual Conference « Understanding and Shaping Regions: Spatial, Social and Economic Futures », 6th-8th April, Leuven, Belgium
- Granovetter M., 1973, « The strength of weak ties », *American journal of sociology*, Vol. 78 (6), pp. 1360-1380.
- Granovetter M., 1974, *Getting a job. A study of contacts and careers*, Harvard University Press.
- Grossetti M. et Barthe JF., 2008, « Dynamiques des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises », *Revue française de sociologie*, Vol. 49 (3), pp. 585-612.
- Grossetti M. et Bès MP., 2003, « Dynamique de réseau et des cercles. Encastremets et découplages », *Revue d'Economie Industrielle*, numéro spécial sur la morphogenèse des réseaux, n°103, 2ème et 3ème trimestres, pp. 43-58.
- Grossetti M., 2011, « Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux », *Terrains et Travaux*, n°19, p. 161-182.
- Grossetti, M. (2006). Réseaux sociaux et ressources de médiation dans l'activité économique. *Sciences de la société*, (73), 83-103.
- Grossetti M., Barthe JF., 2008 « Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises ». *Revue française de sociologie* 49(3), 585-612.
- Grossetti M., Barthe JF., Chauvac N., 2011, « Studying relational chains from narrative material », *Bulletin de Méthodologie Sociologique / Bulletin of Sociological Methodology*, 110, 11-25.
- Hansen M., 1999, « The search-transfer problem : the role of weak ties In sharing knowledge across organization Subunits », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 44, pp. 82-111.
- Howells, J., 2006, Intermediation and the role of intermediaries in innovation. *Research Policy*, 35(5), 715-728.
- Laurent E., 2018, *L'impasse collaborative: Pour une véritable économie de la coopération*, Les liens qui libèrent.
- Lazega E., 2001. *The collegial phenomenon. The social mechanisms of cooperation among peers in a corporate law partnership*, Oxford, Oxford University Press.
- Lazega E., 2003, « Rationalité, discipline sociale et structure », *Rev. Fr. Sociol.*, 44 (2), 10.3917/rfs.442.0305
- Leroux I., Muller P., Plottu B., Widehem C. (2014). « Innovation ouverte et évolution des business models dans les pôles de compétitivité: le rôle des intermédiaires dans la création variétale végétale », *Revue d'économie industrielle*, n° 146, 115-151.
- Manant M., 2010, *Coopération en R&D et hétérogénéité des compétences. Un modèle théorique*, *Revue économique*, 61(5), 837-58.
- Milard B., 2011, « Dynamiques relationnelles d'un article scientifique : « Roger et al. (2004) » et ses réseaux », *Terrains & travaux*, n° 19, pp. 141-160.
- Milgram S., 1967, « The Small World Problem », *Psychology Today*, p. 60-67.
- Muller P., 2021, « La production des innovations sociales : une analyse par le modèle de l'écologie créative ». *Technologie et innovation* 6 (1).
- Portes A., 1998, « Social capital : its origins and applications in modern sociology », *Annual*

Review of Sociology, Vol. 24, pp. 1-24.

Pourtois JP. et Desmet, H., 1997, *Épistémologie et instrumentation en sciences humaines*, Sprimont : Mardaga éditeur.

Richez-Battesti, N. (2015). Les processus de diffusion de l'innovation sociale : des arrangements institutionnels diversifiés ?. *Sociologies pratiques*, 31, 21-30. <https://doi-org.ressources.univ-poitiers.fr/10.3917/sopr.031.0021>

Richez-Battesti N., 2008, Innovations sociales et dynamiques territoriales. Une approche par la proximité, *Marche et organisations*, 7(2), 36-51.

Richez-Battesti N., petrella F., vallade D., 2012, L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels : Quels enjeux et défis pour l'analyse ? *Innovations*, 38(2), 15-36.

Villani E., Rasmussen, E., Grimaldi, R., 2017. How intermediary organizations facilitate university–industry technology transfer: A proximity approach. *Technological forecasting and social change*, 86-102.

Williamson O., 1985, *The economic institutions of capitalism*, The Free Press, New-York.