



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. ARCS - Analyse de réseaux pour les sciences sociales / Network analysis for social sciences, 2023, Relational chains, 10.46298/arcs.10859 . hal-03953520v3

HAL Id: hal-03953520

<https://hal.science/hal-03953520v3>

Submitted on 19 Mar 2024

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License



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

Marie Ferru

*Laboratoire RURALITES, Université de Poitiers, Poitiers, France,
Atrice correspondante : marie.ferru@univ-poitiers.fr*

Jade Omer

Laboratoire RURALITES, Université de Poitiers, Poitiers, France

Résumé

De nombreux projets qualifiés aujourd'hui d'innovation sociale se développent 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 chaînes relationnelles. Les données collectées grâce à cette méthode mettent en évidence le recours important aux dispositifs non personnels (cercles de l'Économie Sociale et Solidaire 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, dimension collective, chaînes relationnelles

The collective dimension of social innovation projects: new insights from the relational chains' method

Abstract

A large number of social innovation projects are currently being developed to address a range of unmet social needs (housing, climate, ageing, inequalities, etc.). Their eminently collective nature is a critical challenge: developing them means building a relatively large and heterogeneous group of actors. Mobilizing these actors from different 'worlds' (business, science, civil society) in social innovation projects raises the question of how to bring together the partners involved. What means do project leaders use to gain access to these different worlds? Interpersonal relationships? Alternative arrangements such as public policies or trade fairs/conferences related to the theme of the project? Or do they look for partners via the Internet or the press?

We propose to answer these questions using the relational chain method. This method consists of tracing chains between the people involved in a particular transaction - by asking questions about their interpersonal relationships - and to model the sequential way in which these relationships are cited. We apply this method to the analysis of 20 Social Innovation projects developed in France and seek to account for the weight of interpersonal relationships - and, in turn, of alternative arrangements (institutional and market) - in the establishment of relationships between people involved in a given transaction.

The study of relational chains is based on about twenty long semi-structured face-to-face interviews with Social Innovation project leaders. The projects were selected from a database listing projects developed since 2014 and supported by a company specialized in the field. Each partnership in the 20 projects, i.e. almost 200 modalities of relationship building, was studied using an interview guide consisting mainly of reminders to clarify the use of interpersonal relationships and their role in connecting different worlds. On the basis of this qualitative material and the typology of relationship-building mechanisms derived from the embedding theory, the data was coded, enabling more systematic processing.

Several major results emerged from this work. 1) The data confirms the collective nature of the social innovation projects (there are around 10 partners per project) but also the diversity of the partners involved (social economy actors, public, private, researchers). 2) The majority of project leaders use non-personal mechanisms (social economy circles and calls for projects) to build their partnerships and, in particular, to obtain the support of institutions (local authorities) or organizations (foundations)

for their project. 3) Interpersonal relationships - essentially professional ones - are rarely used (in less than 1 in 5 partnerships) and less than for technological innovations (Bouba-Olga *et al.*, 2014). They provide access to a specific skill, held by a particular individual (often a researcher), and here generally refer to longer relational chains.

Keywords

social innovation, embeddedness, connection process, collective, relational chains

Introduction

Dans le contexte de crise économique, environnementale, sanitaire et sociale, on observe le développement croissant de projets cherchant prioritairement à répondre à des besoins sociaux 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), faisant écho 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° 2014-856²) 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 souvent sur le développement parallèle de plusieurs éléments et requièrent des compétences variées. Le projet Biocycle illustre les enjeux de ce type d'innovation, en cherchant à collecter, grâce à des vélos

¹ La frontière entre les IS et les autres formes d'innovation est nécessairement poreuse, des innovations technologiques pouvant répondre à des enjeux sociaux 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 ».

triporteurs et à l'emploi de personnes en insertion, des invendus alimentaires auprès des commerçant·e·s 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 (Omer et Ferru, 2023). 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) pose la question de la mise en relation des partenaires impliqué·e·s. Quels moyens les porteur·euse·s 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 faisons l'hypothèse que les modalités mobilisées pour développer leurs partenariats ne sont pas les mêmes pour les projets IS que pour les projets d'innovations technologiques reliant principalement les mondes de la science et de l'industrie. L'innovation sociale serait-elle davantage encadrée dans des relations sociales en raison de l'engagement personnel observé dans ces projets (Klein et Harrison, 2006 ; Degraeve *et al.*, 2015) ? Par ailleurs, suivant les travaux de Granovetter (1973), nous supposons que certaines modalités favorisent l'accès à des « mondes » plus éloignés et nous nous demandons si les liens faibles (i.e. la mobilisation de chaînes relationnelles plus longues) permettent d'accéder à des mondes relativement différents de celui du·de la porteur·euse de projet. Nous interrogeons enfin le rôle des dispositifs publics en place et plus particulièrement celui des Pôles Territoriaux de Coopération Économique (PTCE), dispositifs encourageant les initiatives et projets innovants et solidaires à l'échelle d'un territoire³.

³ Selon la loi relative à l'ESS du 31 juillet 2014 (Article 9), « les pôles territoriaux de coopération économique sont constitués par le regroupement sur un même territoire d'entreprises de l'économie sociale et solidaire, au sens de l'article 1er de la présente loi, qui s'associent à des entreprises, en lien avec des collectivités territoriales et leurs groupements, des centres de recherche, des établissements d'enseignement supérieur et de recherche, des organismes de formation ou toute autre personne physique ou morale pour mettre en œuvre une stratégie commune et continue de mutualisation, de coopération ou de

Nous proposons de répondre à ces questionnements en mobilisant la méthode des chaînes relationnelles. Cette méthode consiste à rendre compte de la mobilisation des relations interpersonnelles - et en creux de dispositifs alternatifs - dans une transaction particulière. 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 ne cherche pas à tenir compte de l'ensemble des relations interpersonnelles d'un acteur. Privilégiant une perspective dynamique, elle permet de rendre compte de l'activation des relations personnelles (et de leur articulation à d'autres dispositifs) 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 d'innovations technologiques (voir notamment Ferru *et al.* (2019)) et de start-up (Grossetti *et al.*, 2018), pour évaluer le poids des relations interpersonnelles dans l'accès aux ressources de ces projets, donnant un point de comparaison et une prise de recul pour notre travail.

Nous appliquons la méthode des chaînes relationnelles à l'analyse de 20 projets d'IS développés en France et cherchons à rendre compte du poids des relations interpersonnelles - et en creux de dispositifs institutionnels ou 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 porteur·euse·s de projets d'IS. Les projets ont principalement été sélectionnés à partir d'une base de données de 150 projets d'IS (développés entre 2014 et aujourd'hui). Pour chacun des 20 projets, nous avons étudié les dispositifs de mise en relation entre les partenaires impliqué·e·s - soit près de 200 - suivant un guide d'entretien composé essentiellement de 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 modalités de mise en relation retenue, un travail de codage des données a été réalisé, permettant des traitements plus systématiques.

partenariat au service de projets économiques et sociaux innovants, socialement ou technologiquement, et porteurs d'un développement local durable. »

Plusieurs grands résultats ressortent de ce travail. On compte environ dix partenaires par projet, confirmant le caractère collectif de l'IS mais aussi la diversité des partenaires impliqués (acteurs de l'ESS, autres entreprises, chercheur·euse·s, administration publique) dans ces projets. On note par ailleurs que les relations interpersonnelles – très majoritairement professionnelles – sont mobilisées dans moins d'un partenariat sur cinq. Les porteur·euse·s de projets ont ainsi largement recours aux dispositifs institutionnels et de marché - leur donnant accès notamment aux cercles de l'ESS et aux appels à projets - pour construire leurs partenariats et/ou 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 ou start-up technologiques, permettent au contraire d'accéder à une compétence précise, détenue par un individu particulier, et renvoient ici généralement à des chaînes relationnelles plus longues. Enfin, loin de la construction d'un écosystème d'acteurs locaux, on observe que les projets d'IS s'élaborent autour de partenariats multiscalaires permettant une expérimentation locale mais également un soutien et une diffusion à l'échelle nationale. Ces premiers résultats questionnent en creux l'utilité des dispositifs publics existants. Les PTCE n'apparaissent pas dans le discours des porteur·euse·s de projets étudié·e·s, interrogeant le rôle des appels à projets car, bien que largement utilisés pour leur part, ces sources de financement génèrent de la précarité pour des projets nécessairement inscrits dans le temps long.

1. 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 en sciences humaines (sciences politiques, géographie, sociologie, économie et gestion) ces dernières années (Gallois *et al.*, 2016 ; Van der 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 auteur·ice·s et constituent des enjeux forts pour leur développement (Dandurand, 2005 ; Cloutier, 2003 ; Richez-Battesti, 2008). 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 et le système de brevet non adapté (Richez-Battesti *et al.*, 2012). De plus, les porteur·euse·s 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 nature systémique des projets (Bouchard *et al.*, 2015 ; Douchet, 2019) qui supposent de réaliser différents changements simultanément pour mener à bien les projets et donc d'associer des compétences diverses et hétérogènes (Manant, 2010 ; Chesbrough, 2003). Ainsi, la mobilisation de nombreux acteurs appartenant à différents « mondes » est largement observée dans les projets d'IS, supposant des enjeux forts en termes de coopération (i.e. partage et élaboration des connaissances communes (Laurent, 2018)).

Enfin, certain·e·s auteur·ice·s montrent que ces collectifs d'acteurs s'inscrivent dans des réseaux territorialisés afin d'inscrire les projets dans un territoire d'expérimentation (Richez-Battesti, 2008 ; Fontan *et al.*, 2004). De façon plus générale, selon certain·e·s auteur·ice·s, l'IS a pour caractéristique d'être « *située* » et s'inscrit ainsi dans différents registres de proximités (Richez-Battesti, 2008). Gros-Balthazard et Talandier (2020) montrent en effet sur le territoire de Romans-sur-Isère l'importance de la proximité relationnelle à côté de la proximité spatiale pour favoriser la

coordination locale et de fait le développement des IS, ce que confirme Richez-Battesti (2008) en indiquant que la « dimension relationnelle (de l'IS) induite par l'intensité des interactions et l'ampleur des réseaux sociaux mobilisés sont sans doute déterminants » (p. 38). Par ailleurs, alors que la grille analytique des proximités a été largement mobilisée pour l'innovation technologique (Boschma, 2005 ; Massard et Mehier, 2009), elle l'a été relativement moins pour l'IS.

En dépit de l'intérêt des travaux existants soulignant l'importance du collectif et des problématiques de gouvernance associées aux IS, les auteur·ice·s, pour mieux comprendre ces éléments, restent centré·e·s 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 la·le porteur·euse de projet permet·iel de rassembler autour de lui·elle ces acteurs issus de différents mondes ? Quels moyens mobilise·t·iel 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·iel ses partenaires *via* les médias ?

2. 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 social 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 sont reprises par certain·e·s auteur·ice·s (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 lesquelles les caractéristiques précédentes sont les moins fortes et sont considérés par Granovetter 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) précise à cet égard la nécessité de ne pas assimiler liens faibles et relations professionnelles : ce dernier souligne 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 encastés.

Dans ce cadre, nous proposons ici de considérer les relations interpersonnelles comme une des modalités de mise en relation et d'intégrer l'existence d'autres dispositifs. 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 de l'accès à des informations publiques obtenues par Internet. Nous pouvons distinguer trois dispositifs de mise en relation :

- (1) les relations interpersonnelles qui correspondent à l'ensemble des contacts personnels (dyadiques) directs et indirects préexistants 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 institutionnalisées 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.

Ces trois modalités d'accès à des ressources (i.e. mise en relation à un-e partenaire dans notre cas) sont résumées dans le tableau 1.

TABLEAU 1 - Typologie des modalités de mise en relation et exemples

Dispositif de mise en relation	Sous-catégories
Relations interpersonnelles	Relations professionnelles Relations non professionnelles (amicales ou familiales) Relations liées à l'enseignement (anciens étudiant·e·s/enseignant·e·s)
Dispositifs de médiation (organisationnels ou institutionnels)	Séminaires, conférences, salons « Cercles ⁴ » (associations, clubs) Organisations Dispositifs publics
Marché	Appels d'offre (contrats clients, sous-traitants, fournisseurs) Réputation Médias (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*). Nous codons en effet la modalité de mise en relation sans laquelle le partenariat n'aurait pas pu avoir lieu : si la collaboration avec l'administration publique a été permise grâce à un dispositif marchand (tels que les appels à projet) lui-même obtenu grâce au conseil d'un·e ami·e, alors la relation interpersonnelle prime sur le dispositif marchand (dans ce cas, ce n'est pas l'appel à projet qui a été déterminante et indispensable mais la relation amicale) et sera considérée et codée comme modalité d'accès à la ressource. Dans certains cas très exceptionnels, une imbrication des modalités peut être tellement forte qu'il est impossible de distinguer celle qui prédomine, ce qui est le cas des relations « amicalement professionnelles » observées par Grossetti (2006) ou Akerman (2015) où on ne peut savoir si c'est la dimension professionnelle ou amicale de la relation qui a été déterminante dans la mise en relation.

Cette typologie a déjà été éprouvée pour divers sujets. On peut notamment identifier quatre grandes thématiques la mobilisant : l'emploi tout d'abord, à la suite des travaux de Granovetter (Chauvac, 2011),

⁴ 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 et Bès, 2003).

l'innovation (Ferru *et al.*, 2019 pour une synthèse) et la création de start-up ensuite (Grossetti *et al.*, 2018, Chapus et Nordman, 2021 ; Akerman, 2015 ; Bally *et al.*, 2022) et plus récemment l'agro-alimentaire (Gonçalves *et al.*, 2022 ; Polge et Pagès, 2022) et la santé (Akerman *et al.*, 2018).

Cette typologie permet de rendre compte du poids des relations interpersonnelles dans l'accès à différentes ressources, lesquelles sont plus ou moins diversifiées selon les thématiques. Dans le cas des start-up, les ressources étudiées renvoient au financement, au conseil, aux partenaires, etc. alors que dans le cas des projets d'innovation elles correspondent exclusivement aux partenaires.

TABLEAU 2 - Synthèse des travaux mobilisant la typologie proposée

	Relations interpersonnelles	Dispositifs de médiation	Marché
Partenariats innovation (science-industrie) Ferru <i>et al.</i> , 2019 N = 235	43 % Non professionnelles : 6 % Professionnelles : 20 % Liées à l'enseignement : 17 %	33 % Congrès, salons : 12 % Dispositifs publics : 13 % Institutions locales : 5 %	26 % Marché des stages : 6 % Médias : 20 %
Projets éco-innovation Galliano <i>et al.</i> , 2017 N = 169	53 % Professionnelles : 37,9 % Non professionnelles : 14,8 %	46,7 %	
Entrepreneuriat social Chapus et Nordman, 2021 N = 460	60,9 % Non professionnelles : 21,8 % Professionnelles : 27,4 % Autres : 11,7 %	36,3 %	2,8 % Internet
Entrepreneuriat en SHS Akerman, 2015 N = 489	63 % Non professionnelles : 18 % Professionnelles : 31 % Liées à l'enseignement : 7 % Amicalement professionnelles : 4 % Autres : 3 %	22 %	15 %
Start-up high tech Grossetti et Barthe, 2008 N = 191	63 % Non professionnelles : 5 % Professionnelles : 41 % Amicalement professionnelles : 17 %	36,5 % Congrès, salons : 11,5 % Dispositifs publics : 12 % Interprofessionnels/privés : 12 %	11,5 % Médias
Start-up ESS / high tech Bally <i>et al.</i> , 2022 N = 944 / 1544	ESS : 31 % à 33 % High-tech : 34 % à 40 %	ESS : 34 % à 47 % High-tech : 37 % à 41 %	ESS : 20 % à 35 % High-tech : 19 % à 28 %

Dans le tableau 2, nous donnons une synthèse des travaux portant sur l'innovation et la création de start-up, thématique la plus proche de notre cas d'étude.

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

Bien que davantage connues et mobilisées 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)⁵ 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.e partenaire. Elle repose sur la réalisation d'entretiens non-directifs⁶ fondés 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).

⁵ 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.

⁶ 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.

Initialement mobilisée pour l'enquête de Milgram sur les « petits mondes » (1967), Howell Lee sur l'avortement (1969) 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 dernière·s auteur·ice·s ont montré la nécessité de combiner la méthode des chaînes relationnelles au codage des données qualitatives collectées, combinaison de méthodes que les auteur·ice·s 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 start-up et micro-entreprises (Grossetti et Barthe, 2008 ; Grossetti *et al.*, 2018). Elle a été reproduite sur des sujets proches par des sociologues et économistes français.e·s (cf. Ferru, 2009 ; Berrou et Gondard-Delcroix, 2011 ; Chauvac, 2011 ; Milard, 2011, notamment).

Ainsi, des entretiens semi-directifs intégrant des relances (cf. *supra*), sont orientés vers la saisie des chaînes relationnelles qui seront codées par la suite. L'objectif est *a minima* de pouvoir retrouver le principal dispositif de mise en relation mobilisé. Par exemple, chaque fois que l'enquêté·e évoque un·e partenaire, l'enquêtrice s'efforçait de lui faire préciser la façon dont iel 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·e que vous connaissez depuis longtemps ? », etc. Des notes exhaustives sont prises ou un enregistrement de la personne interrogée est réalisé durant les 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 (entretiens complémentaires).

Une procédure de codage des données est réalisée grâce à une analyse thématique des entretiens afin de faire apparaître certaines régularités (voir encadré 1). Elle permet la transformation de données qualitatives en données quantitatives et par suite la réalisation de traitements quantitatifs (tableaux croisés, tests de dépendance entre variables, typologies, traitements économétriques). Les parties non codées quant à elles font l'objet d'une « analyse de discours » permettent l'interprétation et l'illustration des résultats quantitatifs grâce à des *verbatim*. La figure 1 synthétise la méthodologie présentée ci-avant.

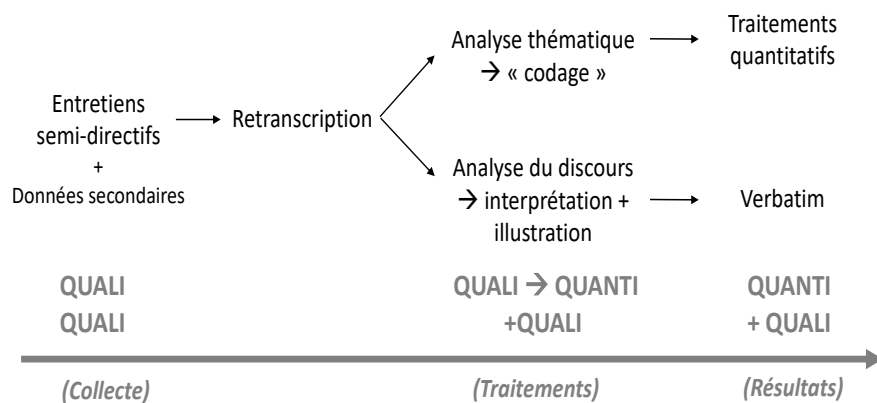


FIGURE 1 - Schéma synthétique de la méthode

L'encadré 1 donne un exemple d'histoire d'innovation sociale obtenue et indique en italique et en grisé le codage associé afin de préciser la méthodologie mobilisée.

ENCADRÉ 1 - Un exemple d'histoire d'innovation sociale

Le projet P., développé en 2017 (*année du projet codé « 2017 »*) à Châtellerauld (*localisation du projet codée avec le code postal « 86100 »*), répond à un problème de gestion locale de déchets textiles et produit, à partir de la transformation de ces déchets, des « matériaux innovants et vertueux » (*thématique du projet codé « économie circulaire »*).

Initialement, une structure associative de l'ESS réalisant le tri et la valorisation de textiles d'occasion constate que sur 100 kilogrammes de textiles, 50 ne sont pas valorisés et partent à l'étranger. En effet, les textiles, en mélangeant différents types de fibres, ne peuvent être recyclés en l'état. Une personne de cette structure rencontre alors le dirigeant d'une entreprise de plasturgie du Châtelleraudais lors d'une table ronde organisée par un Centre de culture scientifique, technique et industrielle local et lui explique ce problème (*mise en relation partenaire codée « dispositif de médiation » de type « évènement »*). Le dirigeant propose une solution permettant l'incorporation du textile dans le plastique : un programme interne de R&D de deux ans permet la mise au point d'un matériau à base de textiles usagés, broyés et mixés puis agrégés par une gamme de liants, « y compris naturels » et ainsi de transformer le textile en billes plastiques injectables. Deux entreprises locales « entrent dans la discussion » à cette étape, entreprises mises en relation avec l'industriel grâce à un cluster local spécialisé sur les éco-industries qui connaissait le dirigeant industriel par son mandat de président au Club des jeunes dirigeants (*mise en relation codée « dispositif de médiation » de type « dispositif public »*).

Par la suite, un éco-organisme de la Filière Textile-habillement, Linge de maison et Chaussures, qui connaissait la première structure de valorisation du textile s'associe au projet en apportant un financement. De même, l'Ademe, l'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (IUMM) et Grand Châtellerauld deviennent partenaires en finançant des tests, essais et formations ; les deux derniers partenaires locaux sont venus leur proposer un financement suite à la médiatisation du projet alors que l'Ademe est devenu partenaire financier par une réponse à appel à projet.

En 2019, le dirigeant de l'entreprise de plasturgie discute du projet avec un « copain de promo » (connu lors de leur formation aux arts et métiers) (*mise en relation partenaire codée « relation interpersonnelle liée à l'enseignement »*) et travaillant dans le secteur automobile (et situé à Toulouse).

Ce dernier lui indique que la matière est intéressante et lui propose de s'associer pour monter l'entreprise P. Ensemble, ils contactent (par courriel) des industriels textiles potentiellement intéressés par ce matériau. Les industriels rencontrés, incités par les réglementations et l'image donnée par de telles initiatives, ont été très moteurs et l'un d'eux se lance des 2020 dans un partenariat. Compte tenu de la crise de la Covid, le projet est suspendu mais les associés décident de recycler les masques usagés avec l'aide pour la collecte et le désossage des masques de la structure de l'ESS de valorisation textile présente au début du projet. Des outilleurs et fournisseurs locaux sont nécessaires et trouvés par des contacts de l'entreprise de plasturgie (*mise en relation partenaire codée « dispositif de médiation » de type « autres organisations »*) ; le prestataire pour le broyage a été trouvé quant à lui *via* un salon (*mise en relation partenaire codée « dispositif de médiation » de type "événement"*) ; une entreprise d'insertion est enfin créée en 2021 pour réaliser la préparation et fabrication des matières.

4. Opérationnalisation : application méthodologique et échantillon d'étude

Pour notre sujet, 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 Coopérative créée en 2013 et composée de 20 consultant·e·s chercheur·euse·s réparti·es entre Poitiers, Bordeaux, Lyon et Paris⁷. Cette agence en innovation sociale propose différentes prestations (stratégie d'innovation sociale, R&D, formation, mesure de l'impact social, veille sur les potentiels d'innovation, accélération de projets) à ses client·e·s pour un accompagnement « sur mesure ». Parmi les différents projets d'IS répertoriés dans cette base (environ 150), les 15 projets les plus innovants et accessibles ont été identifiés : il a été demandé à l'ensemble des consultant·e·s de la société ayant accompagné les projets de sélectionner ceux présentant une ambition de transformation significative, un caractère innovant et un concept identifié. Ces projets proviennent généralement d'entrepreneur·euse·s individuel·le·s ou collectifs à visée professionnelle

⁷ Cette base de données a été construite pour les besoins de cet article et n'a pas vocation à être mise en ligne.

(cf. tableau 3). 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. Ainsi, les projets étudiés ont pour la majorité été accompagnés par une même structure, accompagnement qui n'est toutefois pas nécessairement exclusif ; certains d'entre eux ont par ailleurs bénéficié d'un financement public pour cet accompagnement.

Une telle sélection des projets implique nécessairement certaines limites (i.e. non-exhaustivité) mais elle permet d'avoir des projets homogènes à certains égards (accompagnement, ambition, logique entrepreneuriale, etc.) 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 3 présente notre échantillon en précisant : 1) le projet (thématique et stade de développement), 2) la-le porteur-euse du projet (statut/situation actuelle, diplôme et genre) et 3) l'organisation porteuse du projet (statut, localisation et date de création).

TABLEAU 3 - Caractéristiques de l'échantillon d'analyse

Porteur-se de projet			Projet		Organisation porteuse		
Statut	Diplôme (+ haut niveau atteint)	Genre	Thématique [1]	Étape [2]	Statut	Localisation (commune)	Date création
Co-fondateur	Certificat d'études	homme	Agriculture et logement	Expérimentation	Association	Espiute	2015
Directeur général	Master Sciences Po	homme	Insertion	Expérimentation	Association	Pantin	1991
Co-fondateur	École d'ingénieur (Master)	homme	Médico-social	Expérimentation	SAS	Nantes	2017
Co-fondateur	Master universitaire	homme	Personnes âgées	Diffusion	SAS ESUS	Poitiers	2007
Directeur qualité et développement	Master universitaire	homme	Inclusion	Modélisation	Association	Périgny	1960
Co-fondatrice	École de commerce (Master)	femme	Économie circulaire	Expérimentation	SAS	Bordeaux	2018

Porteur-se de projet			Projet		Organisation porteuse		
Statut	Diplôme (+ haut niveau atteint)	Genre	Thématique [1]	Étape [2]	Statut	Localisation (commune)	Date création
Directeur général	École d'ingénieur (Master)	homme	Mobilité et ruralité	Diffusion	Association	Bressuire	2017
Responsable R&D	Doctorat	femme	Alimentation et paysages durables	Expérimentation	SCOP	Sainte-Foy La-Grande	2019
Conseiller haut niveau et haute performance	École d'ingénieur (Master)	homme	Sport de haut niveau et insertion	Expérimentation	Établissement public local d'enseignement	Vouneuil-sous-Biard	2021
Co-fondatrice	Brevet d'État	femme	Habitat partagé	Expérimentation	Association	Mouguerre	2018
Co-fondatrice	École de commerce (Master)	femme	Habitat partagé inter-générationnel	Expérimentation	SAS	Paris	2018
Directeur + Directrice adjointe	Master universitaire École nationale PJJ	femme et homme	Parentalité	Diffusion	Association	Bergerac	2017
Président et co-fondateur	École d'ingénieur (Master)	homme	Économie de l'eau et de l'énergie	Diffusion	SAS	Toulouse	2019
Directeur	École arts et métiers (Master)	homme	Écoconstruction solidaire	Diffusion	Association	Nantes	2010
Fondateur	Master Sciences Po	homme	Mort et deuil	Expérimentation	Association	Bordeaux	2014
Directrice + Chercheuse partenaire du projet	Master universitaire Doctorat	femmes	Inclusion	Diffusion	Association	Dijon	1994
Co-fondateur	École arts et métiers (Master)	homme	Économie circulaire	Diffusion	SAS	Châtellerauld	2018

Porteur-se de projet			Projet		Organisation porteuse		
Statut	Diplôme (+ haut niveau atteint)	Genre	Thématique [1]	Étape [2]	Statut	Localisation (commune)	Date création
Co-fondateur	Doctorat	homme	Jeux	Diffusion	SAS	Poitiers	2002
Directeur	Master universitaire	homme	Construction écologique	Modélisation	SCIC	Bonneuil Matour	2021
Fondateur et président	Baccalauréat	homme	Économie circulaire	Expérimentation	SAS	Loupiac de la Réole	2019

[1] Les thématiques des projets ont été définies au regard des thématiques prioritaires sans qu'il ne soit possible de mobiliser des catégories génériques (type INSEE).

[2] La catégorisation des phases de développement des projets s'appuie sur l'échelle « Societal Readiness Level » développée par Ellyx (<https://www.ellyx.fr/inspirations/evaluer-la-maturite-sociale-des-projets-innovants/>) rendant compte du degré de maturité des IS.

Nous avons cherché à diversifier les thématiques et localisations des projets. 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 semi-directifs longs ont été réalisés par téléphone, visio-conférence ou face à face auprès d'un même type d'acteur, la·le porteur·euse du projet, considérant que cette dernière 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 d'accès à une ressource particulière : la·le partenaire. Un·e partenaire est reconnu·e par l'existence d'un contrat, en cours de réalisation ou terminé, formel ou non. Les 20 entretiens ont permis d'étudier 20 projets et 192 modalités d'accès à un·e partenaire.

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.

Bien que les entretiens soient principalement centrés sur le processus d'accès aux partenaires (i.e. modalités 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 de la·du porteur·euse 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 modalités 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 4, les variables sont dichotomiques et notées telles que *cercle* = 1 si la·le porteur·euse de projet a eu recours à un cercle de l'ESS pour accéder à son partenaire (*cercle* = 0 s'il·elle s'en est remis·e à une autre modalité). Le codage permet notamment d'évaluer la part des partenariats dans lesquelles les relations interpersonnelles avaient été décisives relativement aux autres modalités 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.

TABLEAU 4 - Statistiques descriptives de notre échantillon

Variable	Nom de la modalité	N =1	N=0
Dispositifs de mise en relation	Dispositifs médiation	78	114
	autre organisation	24	168
	cercle	32	160
	évènement	10	182
	dispositif public	12	180

	Marché	69	123
	appel	30	162
	création	1	191
	média	38	154
	Relation interpersonnelle	43	149
	enseignement	2	190
	professionnel	37	155
	non professionnel	4	188
Échelle spatiale du partenariat	régional	75	117
	national	108	84
	international	9	183
Nature partenaire	public	54	138
	ESS	34	158
	privé	71	119
	recherche	33	161

N = 1 renvoie au nombre de données ayant la valeur 1. N = 0 renvoie au nombre de données ayant la valeur 0. À titre d'exemple, pour la première ligne relative aux dispositifs de médiation, la colonne N = 1 signifie que 78 cas ont mobilisé un dispositif de médiation et la colonne N = 0 indique que 114 cas n'en ont pas mobilisé.

5. Résultats

L'analyse des données issues des entretiens nous a 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 technologiques. 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 une expérimentation locale et une institutionnalisation nationale.

5.1. 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 au regard des données INSEE « capacité à innover et stratégie (CIS) » et collectées par Ferru (2009) sur les innovations technologiques (le nombre moyen de partenaires étant autour de 3). Le nombre plus important de partenaires dans les projets d'IS peut s'expliquer par le fait que dans le vocabulaire de l'ESS, la le partenaire renvoie à un ensemble beaucoup plus large d'acteurs ; les financeurs par exemple sont considérés et nommés par les porteur·euse·s de projets d'IS comme des partenaires, ce qui n'est pas le cas des porteur·euse·s de projets d'innovations économiques. Un porteur de projet souligne le nombre particulièrement 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 diversité : les projets requièrent la combinaison de différents acteurs (entreprises privées relevant ou non de l'ESS, chercheur·euse·s et autres acteurs publics) aux compétences hétérogènes. Un porteur de projet précise à cet égard, en évoquant son premier partenaire, que ce dernier ne peut à lui seul répondre à l'ensemble des besoins du projet car la problématique est complexe et transversale, l'amenant à construire un consortium rassemblant les diverses ressources indispensables 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 agents de l'administration publique et les élu·e·s jouent également un rôle particulièrement central dans les projets d'IS et sont cité·e·s 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 %. À l'inverse, les partenaires européens sont les moins représentés avec 1 %.

Pour accéder à ses différents partenaires, le porteur de projet mobilise des modalités de mise en relation variées (cf. tableau 5). Les dispositifs de médiation sont particulièrement mobilisés puisque plus de 4 partenariats sur 10 ont mobilisé ces dispositifs organisés dédiés à la mise en relation des acteurs. Ce poids apparaît relativement proche de celui observé pour

la création de start-up (voir Bally *et al.*, 2022 ; Grossetti *et al.*, 2018). Pour le développement des IS, les porteur·euse·s de projet mobilisent notamment leur cercle de l'ESS pour trouver la·le partenaire souhaité·e. 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 relativement élevé, 36% contre 2,8% pour les entrepreneur·euse·s en SHS (Akerman, 2015) par exemple. Ce poids se rapproche davantage des résultats observés lors de la création de start-up de l'ESS (voir *supra* Bally *et al.*, 2022). Ce sont notamment au travers d'appels à projets que les porteur·euse·s de projet d'IS 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 et représente 22 % des modalités de mise en relation contre 63 % pour la création de start-up high tech ou l'entrepreneuriat en SHS. Un résultat relativement proche avait été observé dans la création de startup de l'ESS par Bally *et al.* (2022). Toutefois lorsque les relations interpersonnelles sont mobilisées, ce sont quasi-uniquement des liens d'ordre professionnel. 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 organisme	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 %

Note de lecture : la première ligne du tableau indique que dans 78 cas, la mise en relation avec un-e partenaire s'est effectuée grâce à la mobilisation d'un dispositif de médiation ; dit autrement, ces dispositifs sont mobilisés dans 41 % des mises en relation.

En croisant la nature du partenaire (entreprises privées - relevant ou non de l'ESS -, chercheur·euse·s, administration publique) et les modalités de mise en relation (cf. tableau 6), il apparaît que les porteur·euse·s 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 de l'administration publique quant à eux sont mobilisés *via* des dispositifs marchands - tels que les appels à projets - 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 partenariats avec la recherche correspondent à des partenariats avec un individu en particulier (en l'occurrence la-le chercheur·euse) et non avec la structure (ici le laboratoire) dans son ensemble. Dit autrement, c'est la-le chercheur·euse et ses compétences spécifiques qui sont recherché·e-s par la-le porteur·euse de projet et non le partenariat avec un organisme dans son ensemble. En effet, à l'intérieur d'un laboratoire, contrairement à une association ou une collectivité, les compétences peuvent être très différentes d'un·e chercheur·euse à l'autre même s'ils appartiennent à un même laboratoire. Par ailleurs, la-le chercheur·euse appartient à un monde qui est généralement éloigné de la-du porteur·euse de projet, ce qui explique que pour y « accéder » (i.e. être mis·e en relation avec el·lui), la-le porteur·euse de projet mobilise une chaîne relationnelle relativement plus longue (et des liens plus faibles) lui donnant accès à des informations non redondantes et à un milieu différent du sien. En effet, la longueur de la chaîne relationnelle entre la-le porteur·euse de projet et la-le chercheur·euse recherché·e 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 (hors ESS)	Administra- tion publique	ESS	Recherche
Dispositif de médiation	10 (29 %)	25 (47 %)	38 (52 %)	5 (17 %)
autre organisme	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 (43 %)	20 (27 %)	10 (32 %)
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 interperson- nelle	7 (21 %)	5 (9 %)	15 (21 %)	16 (51 %)
liée à l'ensei- gnement	1 (3 %)	0	0	1 (3 %)
non profes- sionnelle	0	0	4 (5 %)	0
profession- nelle	6 (18 %)	5 (10 %)	11 (15 %)	15 (47 %)
Total	34 (100 %)	52 (100 %)	73 (100 %)	31 (100 %)

Note de lecture : la première colonne du tableau indique que dans 10 cas les acteurs privés (hors ESS) ont mobilisé un dispositif de médiation pour être mis en relation avec un-e partenaire du projet. Dit autrement, ces acteurs ont mobilisé ce type de dispositifs dans 29 % des mises en relation et ont alternativement mobilisé le marché (dans 17 cas) ou leurs relations interpersonnelles (dans 7 cas).

Le croisement des données montre enfin que les modalités de mise en relation sont indépendantes des caractéristiques des porteur·euse·s de projets interrogé·e·s et notamment de leur niveau de diplôme. Contrairement à ce qu'on pourrait supposer au regard de la littérature, les porteur·euse·s de projets issu·e·s d'une école (de commerce, d'ingénieur ou des arts et métiers) ne mobilisent pas davantage leurs relations interpersonnelles que celles et ceux ayant un master universitaire (Bès, 2011). De même, l'élévation du niveau de diplôme n'entraîne pas une augmentation significative de la propension à mobiliser des relations interpersonnelles, bien que les deux porteurs ayant un certificat d'étude ou un brevet d'État n'aient mobilisé aucune relation interpersonnelle ; le nombre d'individus apparaît trop limité pour que nous puissions en déduire un effet diplôme.

5.2. Des partenariats ne formant pas un écosystème 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 écosystème territorialisé, on observe 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 projets d'IS existe mais elle n'est pas 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 se cantonner au territoire de développement initial, l'expérimentation locale étant généralement seulement une étape.

En croisant la nature du partenaire avec sa localisation, il apparaît que les acteurs privés (ESS et autres) et de la recherche sont très majoritairement nationaux alors que les acteurs de l'administration publique sont répartis aux échelles locale, régionale et nationale.

TABLEAU 7 - Échelle spatiale des partenariats par type de partenaire

Échelle spatiale	Total (%)	Acteur privé (hors ESS)	Administration publique	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 %)

Note de lecture : la seconde colonne du tableau 7 indique que dans 5 cas, les acteurs privés (hors ESS) développent des partenariats à l'échelle locale, ce qui correspond à 15 % de l'ensemble de leurs partenariats ; ils ont alternativement développé 26 partenariats au niveau national et 2 au niveau international.

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. Comme l'indique le tableau 8, dans notre cas d'étude, les relations interpersonnelles mobilisées (43 cas) sont quasi-exclusivement professionnelles (37 sur 43) et ces dernières sont mobilisées pour accéder à un-e partenaire de recherche (15 des 16 relations interpersonnelles mobilisées pour accéder à un partenaire de recherche sont de nature professionnelle), lequel présente des compétences relativement spécifiques et implique qu'il ne soit pas présent-e 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 %)

Note de lecture : la première colonne du tableau indique que les porteur-euse-s de projets ont mobilisé une relation interpersonnelle pour établir un partenariat local dans 9 cas, ce qui correspond à 21 % des partenariats développés grâce à une

relation interpersonnelle. Iels ont alternativement mobilisé une telle relation pour développer des partenariats régionaux dans 7 cas, nationaux dans 23 cas et internationaux dans 4 cas.

Conclusion

Notre objectif était de mieux comprendre la dimension collective des projets d'IS, source d'enjeux dans le développement de ces projets. 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.

Les modalités de mise en relation mobilisées par les porteur·euse·s de projets d'innovations sociales diffèrent-elles de celles utilisées pour l'innovation technologique ? *Quid* des relations interpersonnelles que l'on pourrait supposer plus prégnantes compte tenu de la dimension sociale de ces projets ? Plus particulièrement, les porteur·euse·s de projets mobilisent-iels davantage leurs liens faibles pour atteindre les différents « mondes » partenaires au projet et qui sont relativement éloignés des leurs ? Qu'en est-il par ailleurs des dispositifs publics existants, incitant les initiatives solidaires entre acteurs locaux (i.e. PTCE) ? Enfin, certains dispositifs favorisent-ils la construction d'un écosystème territorialisé favorable à l'expérimentation locale des IS ?

La méthode des chaînes relationnelles, utilisée pour l'analyse de 20 projets d'IS et 192 modalités d'accès à un·e partenaire, nous a permis de répondre à ces questionnements et de confirmer, au moins en partie, l'hypothèse selon laquelle les modalités de mise en relation dans les projets d'IS diffèrent de celles mobilisées dans les innovations technologiques. En effet, en comparaison avec les travaux sur les innovations ou les start-up technologiques, on observe tout d'abord que le nombre de partenaires est particulièrement élevé dans le cadre de projets d'IS et que les partenariats sont particulièrement diversifiés en combinant acteurs de l'ESS, autres acteurs privés, chercheur·euse·s et administration publique. Nos données rendent par ailleurs compte du recours particulièrement important aux dispositifs non personnels : les dispositifs de médiation et de marché sont mobilisés respectivement dans 41 % et 36 % des cas étudiés ici alors que leur recours ne dépasse pas les 25 % dans le cas des start-up

ou projets d'innovations technologiques (cf. Grossetti *et al.*, 2018 et Ferru *et al.*, 2019). Plus précisément, pour les projets d'IS, la mobilisation des cercles de l'ESS et des appels à projets est particulièrement forte en permettant d'obtenir le support d'institutions (collectivités) ou d'organisations (fondations). *A contrario*, les relations interpersonnelles sont particulièrement peu mobilisées dans le cas des IS : en moyenne, à peine un-e porteur·euse de projet sur cinq y a recours pour trouver un-e partenaire alors qu'on observe un poids relativement stable et supérieur à 40 % dans les cas d'étude précédents, à l'exception du processus de création de start-up de l'ESS étudié par Bally *et al.*, 2022). Ce résultat peut également s'expliquer par le fait que les projets d'IS (comme les start-up de l'ESS ?) supposent des partenariats particulièrement diversifiés et une mise en relation avec différents « mondes » extérieurs à la/au porteur·euse 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, la/le chercheur·euse. 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 entrepreneur·euse·s et accompagnés en grande partie et par une même structure). 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) impossibles 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 (élargissement à des projets plus diversifiés), l'étude de projets d'IS développés sur la base de dispositifs incitatifs tels que les PTCE ou start-up de territoires, permettrait d'interroger plus précisément le rôle de l'État et des dispositifs actuels (orientés vers certaines thématiques et selon une logique territoriale) encourageant la construction des projets d'innovation sociale.

Références

- Ahuja G. (2000), « Collaboration networks, structural holes, and innovation: a longitudinal study », *Administrative Science Quarterly*, 45 (3), 425-55. <https://doi.org/10.2307/2667105>
- Akermann G., (2015). *L'entrepreneuriat en sciences humaines et sociales : sociologie d'un monde économique incertain*, thèse de doctorat, université de Toulouse 2.
- Akermann G., Barthe J.-F. et Defossez A. (2018). Dynamique des réseaux personnels à l'épreuve des maladies graves et de longue durée. *Temporalités. Revue de sciences sociales et humaines*, (27). <https://doi.org/10.4000/temporalites.4016>
- 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*, 4 (63), 93-106. <https://doi.org/10.3166/rfg.163.107-126>
- Bally F., Daudigeos T., Tallec J. et Calmel L. (2022). How Social Entrepreneurs Access Resources: A Relational Chain Approach, *Academy of Management*, 1.
- Bataglin J. et Kruglianskas I. (2022). Social Innovation: Field Analysis and Gaps for Future Research, *Sustainability*, 14(3), 1153. <https://doi.org/10.3390/su14031153>
- Berrou J.-P. et Gondard-Delcroix C. (2011). Dynamique des réseaux sociaux et trajectoires d'entreprises informelles à Bobo-Dioulasso (BurkinaFaso), *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 110 (1), p 26-44. <https://doi.org/10.1177/0759106311399550>
- Bès M., 2011, Les chaînes relationnelles entre anciens étudiants : L'usage des carnets d'adresses électroniques. *Réseaux*. (168-169) 4-5, 187-214. <https://doi.org/10.3917/res.168.0187>
- Besançon E. et Chochoy N. (2019). Mesurer l'impact de l'innovation sociale : quelles perspectives en dehors de la théorie du changement ?. *RECMA*, 352 (2), 42-57. <https://doi-org.ressources.univ-poitiers.fr/10.3917/recma.352.0042>
- Bidart C., Degenne A. et Grossetti M. (2018). Personal networks typologies : a structural approach, *Social Networks*, 54, 1-11, <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2017.11.003>
- Bidart C. et Charbonneau J. (2007). The contextual name generator: a good tool for the study of sociability and socialization, communication au XXVII Sunbelt, Corfou, Mai.

- Boschma R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment, *Regional Studies*, 39(1), 61-74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>
- Bouba-Olga O., Grossetti M. et Ferru M. (2014). How I met my partner. Reconsidering proximities, Torre A. et Wallet F. (dir), *Regional Development and Proximity Relations*, (p. 223–240), Edward Elgar Publishing.
- Bouchard M.-J. (2011) *L'Économie sociale vecteur d'innovation : l'expérience du Québec*. Presses de l'Université du Québec.
- Bouchard M., Evers A. et Fraisse L. (2015). Concevoir l'innovation sociale dans une perspective de transformation, *Sociologies pratiques*, 31(2), 9-14. <https://doi.org/10.3917/sopr.031.0009>
- Chapus Q. et Nordman C. J. (2021). You're all I need to get by? Analyzing young entrepreneurs' networks in Morocco from a "quantified narratives" method, *Social Networks*, (66), 211-223. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2021.03.004>
- Chesbrough H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press.
- Cloutier J. (2003). Qu'est-ce que l'innovation sociale ? Document d'introduction, cahier du CRISES, *Collection working papers*, Centre de recherche sur les innovations sociales.
- Cohendet P., Creplet F. et Dupouet O. (2001). Organisational Innovation, Communities of Practice and Epistemic Communities: The Case of Linux, Dans Kirman A. et Zimmermann J.-B. *Economics with Heterogeneous Interacting Agents* (p. 303-326), Springer link.
- 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.
- Dandurant L. (2005). Réflexion autour du concept d'innovation sociale, approche historique et comparative, *Revue française d'administration publique*, 115(3), 377-382. <https://doi.org/10.3917/rfap.115.0377>
- Degenne A. et Lebeaux M.-O. (2005). The dynamics of personal networks at the time of entry into adult life. *Social networks*, 27(4), 337-358. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2004.11.002>
- Degavre F., Bourguignon M. et Fossati E. C. (2015). Les innovations sociales dans l'aide aux personnes en Wallonie. Une analyse de l'hybridation des ressources. *Sociologies pratiques*, 31 (2), 41-54. <https://doi.org/10.3917/sopr.031.0041>

- Djellal F. et Gallouj F. (2012). Innovation sociale et innovation de service : première ébauche d'un dialogue nécessaire. *Innovations*, 38 (2), 37-66. <https://doi.org/10.3917/inno.038.0037>
- Douchet L. (2019). *Être une entreprise et servir la Société. Analyse du processus d'institutionnalisation de l'innovation sociale en France au début du 21^{ème} siècle*. 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 M.-P. et Grossetti M. (2019). Measuring social proximity in the geography of innovation: the formation of French science-industry partnerships. *Revue d'Economie Industrielle*. 167, 39-68.
- Fontan J.-M., Klein J.-L. et Tremblay D.-G. (2004), Innovation et société : pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation, *Géographie, économie, société*, 6(2), 115-128. <https://doi.org/10.3166/ges.6.115-128>
- 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 »*, Leuven, Belgium
- Galliano D., Gonçalves A. et Triboulet P. (2017). Eco-Innovations in Rural Territories: Organizational Dynamics and Resource Mobilization in Low Density Areas. *Journal of Innovation Economics & Management*, 24 (3), 35-62. <https://doi.org/10.3917/jie.pr1.0014>
- Gallois F., Lecat C. et Nieddu M. (2016). Mobilisation territoriale et mise en réseau des acteurs dédiés à la production d'innovation sociale : Une étude de cas. *Géographie, économie, société*. 18 (3), 359-385. <https://doi.org/10.3166/ges.18.359-385>.
- Gonçalves A., Galliano D. et Triboulet P. (2022). Eco-innovations towards circular economy: evidence from case studies of collective methanization in France. *European Planning Studies*, 30 (7). <https://doi.org/10.1080/09654313.2021.1902947>
- Granovetter M. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- Granovetter M. (1974). *Getting a job. A study of contacts and careers*. Harvard University Press.

- Gros Balthazard M. et Talandier M. (2020). Cooperation, Proximity, and Social Innovation: Three Ingredients for Industrial Medium-Sized Towns' Renewal? *Urban Science*, 4 (2). <https://doi.org/10.3390/urbansci4020015>
- Grossetti M. et Barthe J.-F. (2008). Dynamiques des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises. *Revue française de sociologie*, 49 (3), 585-612. <https://doi.org/10.3917/rfs.493.0585>
- Grossetti M. et Bès M.-P. (2003). Dynamique des réseaux et des cercles. Encastrement et découplages. *Revue d'Économie Industrielle*, 103, 43-58.
- Grossetti M. (2006). Trois échelles d'action et d'analyse. L'abstraction comme opérateur d'échelle. *L'année sociologique*, 56(2), 285-307. <https://doi-org/10.3917/anso.062.0285>
- Grossetti M. (2011). Les narrations quantifiées. Une méthode mixte pour étudier des processus sociaux. *Terrains et Travaux*, 19(2), 161-182. <https://doi.org/10.3917/tt.019.0161>
- Grossetti M., Barthe J.-F. et Chauvac N. (2018). *Les Start-up, des entreprises comme les autres ? Une enquête sociologique en France*. Presses Sorbonne Université, Paris.
- Hansen M. (1999). The search-transfer problem: the role of weak ties In sharing knowledge across organization Subunits. *Administrative Science Quarterly*, 44 (1), 82-111. <https://doi.org/10.2307/2667032>
- Howell Lee N. (1969). *The search for an abortionist*. The University of Chicago Press.
- Howells J. (2006). Intermediation and the role of intermediaries in innovation. *Research Policy*, 35(5), 715-728. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.03.005>.
- Klein J.-L. et Harrisson D. (2006). *L'Innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*. Presses de l'Université du Québec.
- 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 University Press.
- Lazega E. (2003). Rationalité, discipline sociale et structure, *Revue française de sociologie*, 44 (2), 305-329. <https://doi.org/10.3917/rfs.442.0305>

- Leroux I., Muller P., Plottu B. et 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*, 146 (2), 115-151. <https://doi.org/10.4000/rei.5812>
- Manant M. (2010). Coopération en R&D et hétérogénéité des compétences. Un modèle théorique, *Revue économique*, 61(5), 837-58. <https://doi.org/10.3917/reco.615.0837>
- Martins T., Braga A., Ferreira M. et Braga V. (2022). Diving into Social Innovation: A Bibliometric Analysis. *Administrative Sciences*, 12(2). <https://doi.org/56.10.3390/admsci12020056>
- Massard N. et Mehier C. (2009). Proximity and Innovation through an 'Accessibility to Knowledge' Lens, *Regional Studies*, 43(1), 77-88. <https://doi.org/10.1080/00343400701808881>.
- Milard B. (2011). Dynamiques relationnelles d'un article scientifique : « Roger et al. (2004) » et ses réseaux, *Terrains & travaux*, 19 (2), 141-160. <https://doi.org/10.3917/tt.019.0141>
- Milgram S. (1967). The Small World Problem, *Psychology Today*, 2, 60-67.
- Muller P. (2021). La production des innovations sociales : une analyse par le modèle de l'écologie créative. *Technologie et innovation*, 6 (1), 1-12. <https://doi.org/10.21494/ISTE.OP.2021.0594>
- Omer J. et Ferru M. (2023). Innovations sociales et transitions : quels freins pour quelle(s) proximité(s) ?. *Innovations*, 71 (2), 217-251. <https://doi.org/10.3917/inno.071.0217>
- Polge, E. et Pagès, H. (2022). Relational drivers of the agroecological transition: An analysis of farmer trajectories in the Limagne plain, France. *Agricultural Systems*, 200, 103-430.
- Portes A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- Pourtois J.-P. et Desmet, H. (1997). *Épistémologie et instrumentation en sciences humaines*. Mardaga.
- Richez-Battesti N. (2015). Les processus de diffusion de l'innovation sociale : des arrangements institutionnels diversifiés ?. *Sociologies pratiques*, 31 (2), 21-30. <https://doi.org/10.3917/sopr.031.0021>.
- Richez-Battesti N. (2008). Innovations sociales et dynamiques territoriales. Une approche par la proximité. *Marché et organisations*, 7(2), 36-51. <https://doi.org/10.3917/maorg.007.0036>
- Richez-Battesti N., Petrella F. et Vallade D. (2012). L'innovation sociale, une notion aux usages pluriels : Quels enjeux et défis pour l'analyse ? *Innovations*, 38(2), 15-36. <https://doi.org/10.3917/inno.038.0015>

- Van der Have R. P. et Rubalcaba L. (2016). Social innovation research: An emerging area of innovation studies? *Research Policy*. 45 (9), 1923-1935. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2016.06.010>
- Villani E., Rasmussen E. et Grimaldi R. (2017). How intermediary organizations facilitate university–industry technology transfer: A proximity approach. *Technological forecasting and social change*, 114, 86-102. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.06.004>
- Williamson O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. The Free Press.