

### **Présentation du Comité National des Entreprises d'Insertion (CNEI)**

Olivier Dupuis rappelle que les entreprises d'insertion (EI) se situent un peu entre les deux mondes : à la fois associatif et entrepreneurial. Ce réseau fédère en France 600 Entreprises d'Insertion, pour 35000 salariés en parcours d'insertion, ce qui représente environ 50 % des EI. Ce réseau a pour vocation de ramener des personnes exclues du marché de l'emploi dans l'entreprise classique, dans le cadre d'un parcours fixé à 24 mois, mais en réalité de 18 mois. La particularité des entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI) étant de proposer des parcours plus brefs, compte tenu de la nature même de leur activité.

En France l'EI intervient sur tous les marchés. Elle est conventionnée pour son action d'insertion, et joue ensuite le jeu de la concurrence et du marché. Le projet de ces structures est spécifique car il est double : à la fois économique et social. Ainsi, les EI font partie de l'ESS.

Historiquement le secteur d'activité de prédilection des EI était le bâtiment. Aujourd'hui les secteurs d'insertion s'orientent plus vers les métiers verts. Le travail temporaire d'insertion a pris de l'importance et la nature des activités couvertes est liée à l'activité du bassin d'emploi dans lequel les ETTI sont implantées.

Le statut des EI peut être aussi bien commercial qu'associatif. Historiquement les EI sont plutôt des associations, fondées par des travailleurs sociaux rattachés à des associations de quartier, ou encore des équipes de prévention spécialisées. Au fur et à mesure le statut plus classique de l'entreprise commerciale est celui qui prédomine. Le statut commercial permet notamment de lever davantage de capitaux. Les structures coopératives sont de l'ordre de 10% des EI.

Les schémas de gouvernance liés à ces structures se complexifient : il y a souvent une association chapeau, qui est l'actionnaire majoritaire ou unique d'une entreprise commerciale, et qui déploie une gouvernance similaire aux associations « classiques ».

Quoiqu'il en soit, le CNEI n'est pas attaché à un statut plus qu'à un autre, c'est le projet social qui compte plus que le statut. En effet, le statut n'est pas garant de la qualité des missions effectuées. Ce qui prime, c'est l'accompagnement social, la formation, et l'accompagnement vers l'emploi.

De plus, le CNEI adopte une approche entrepreneuriale différente du secteur associatif « classique » : le CNEI est adhérent au Medef et à la CGPME en tant qu'organisation nationale et locale. Les règles et conventions collectives qui s'appliquent aux EI sont les mêmes que celles de l'entreprise classique. Au-delà de la convention collective, les EI font le choix de s'inscrire dans des fédérations professionnelles. Du fait de leur double projet social et économique, les EI tentent d'établir des passerelles. Cette posture de médiation est parfois compliquée : il s'agit d'un entre-deux qui fait partie de leur quotidien.

Pour information le modèle économique de ces structures est majoritairement constitué de 80 % de recettes marchandes et 20 % de subventions.

## **Types de partenariats : 4 niveaux de relations entre les EI et les entreprises classiques**

- 1- Relation de client-fournisseur : la relation entre les EI et les entreprises classiques est d'abord une relation marchande, des biens et des services sont vendus par les EI auprès de clients qui sont le plus souvent des entreprises.
- 2- Passerelle RH : les entreprises avec lesquelles les EI travaillent peuvent trouver des opportunités de recrutement, parmi les personnes en parcours d'insertion. Les entreprises bénéficient d'un apport d'expertise en matière d'accompagnement des personnes ayant un niveau de qualification relativement bas.
- 3- Innovation et co-investissement : le partenariat peut faire partie d'une démarche RSE des entreprises. En tant qu'organisation, les EI sont davantage sollicitées par des grandes entreprises qu'auparavant pour mettre en place des partenariats dans le cadre d'innovations ou de recrutements sur des métiers en tension.
- 4- Co-traitance dans la logique d'intégration des clauses sociales (insertion) : certaines entreprises, sur un même territoire, entrent dans une relation de co-traitance de certains chantiers. Exemple concernant les SEM (Sociétés d'économie mixte) : le CNEI propose à ses adhérents une boîte à outils sur les opportunités de partenariat avec les SEM (clause d'insertion ?).

*Extrait du site Internet du CNEI*

### **1. Je cherche des partenaires pour répondre à un appel d'offre**

*Pour répondre à des appels d'offres publics ou privés, les entreprises doivent régulièrement rechercher des compétences complémentaires aux leurs sur le même territoire.*

*Positionnées sur plus d'une quinzaine de secteurs d'activités, les entreprises d'insertion vous permettent à la fois d'accroître la pertinence de votre offre, de poser les bases d'un partenariat durable et efficace et de redynamiser le volet social de vos interventions.*

### **2. Je suis prêt à créer une joint-venture**

*La sous-traitance n'est pas le seul moyen de travailler avec une EI ou ETTI. De plus en plus, des entreprises classiques et d'insertion regroupent leurs ressources afin de mener ensemble une activité, un projet.*

*La joint-venture peut prendre différentes formes : elle peut se faire sous la forme d'une association momentanée ou, au fil des projets menés ensemble, devenir une société commune ou encore de prise de participation croisée dans le capital, avec toujours la garantie pour les deux entreprises d'agir sur la création et le développement de l'emploi.*

### **3. J'ai besoin de sous-traiter une partie de mon activité**

*La délocalisation de production ne se fait pas sans répercussion sur l'activité d'une entreprise, et entraîne in fine des surcoûts indirects.*

*En faisant appel aux acteurs de l'insertion pour sous-traiter une partie de votre activité, vous participez au maintien de l'économie locale sur le territoire.*

*Entreprises à part entière, soumises aux mêmes exigences de qualité et de productivité que toute entreprise, les EI et ETTI répondent à votre commande dans le cadre du marché.*

### **4. Je souhaite répondre à un appel d'offre sur un marché public contenant une clause sociale**

*Les clauses d'insertion dans les marchés publics sont une nouvelle incitation à intégrer professionnellement des personnes éloignées du monde du travail. Toutefois cela ne s'improvise pas et les entreprises n'ont pas toujours le temps ou les capacités d'accompagner ces personnes vers un retour à l'emploi.*

*Dans ce cadre les EI et ETTI constituent une réponse privilégiée à votre besoin. Acteurs expérimentés au cœur des territoires, elles accompagnent les salariés en parcours d'insertion tout en offrant une prestation professionnelle de qualité.*

### **5. Je souhaite profiter des clauses sociales pour intégrer de nouveaux salariés**

*Les clauses d'insertion sont souvent vécues par les entreprises comme une contrainte supplémentaire pour répondre à un appel d'offre. Vous rapprocher des EI et des ETTI vous permet de vous faciliter l'accès aux marchés publics, mais également d'en profiter pour recruter ceux qui pourront être vos futurs salariés.*

*Dans de nombreux cas la démarche s'avère concluante et la collaboration dure beaucoup plus longtemps qu'une clause ou qu'un marché.*

### **Enjeux pour l'entreprise d'insertion**

- Trouver des débouchés pour une embauche. Les relations marchandes sont autant d'opportunités d'embauches. Exemple : sur un même chantier, une filiale Vinci et une EI peuvent coopérer et identifier des opportunités d'embauche pour des personnes en parcours d'insertion.
- Faire évoluer la perception par les entreprises des personnes dont s'occupent les EI.

### **Enjeux pour l'entreprise**

- Permettre à une grande entreprise nationale de décliner ses orientations sur les territoires. Exemple : Vinci peut avoir une démarche très volontaire au niveau national, mais cela ne redescend pas forcément à tous les échelons territoriaux. Le CNEI est en mesure d'accompagner cette déclinaison territoriale.
- Aider les entreprises classiques à recruter des personnes peu qualifiées.
- Proposer un accompagnement spécifique à certaines personnes ayant un emploi. Exemple : Carrefour est accompagné par le CNEI pour certaines catégories de personnes employées dans ses structures.

### **Plus-value pour les bénéficiaires**

- L'intervention du CNEI peut apporter une amélioration de leurs conditions de travail. Exemple : une grosse entreprise de propreté accompagnée par une EI, pour encadrer les plages horaires de travail, de façon à tenir compte des questions de mobilité notamment. Ces revendications ont été portées conjointement pour favoriser la qualité des emplois et répondre aux problèmes de mobilité des salariés. Ces revendications ont permis un changement des cadres réglementaires et modifié les pratiques de la branche de ce secteur.
- Cela facilite le parcours et la reconnaissance de certaines formations des personnes bénéficiaires de l'EI. Exemple : concernant la formation et la qualification des personnes en parcours d'insertion, le fait que le CNEI soit en relation avec la CGPME a facilité la relation avec les OPCA (AGEFOS pour les PME). De plus cela peut permettre une réelle réflexion sur ce qu'est une formation adaptée.
- Cela permet à certains bénéficiaires totalement coupés du marché de l'emploi d'être réintégrés. Plus de 55 % de ces personnes sont des chômeurs de longue durée ou des jeunes, des personnes bénéficiaires du RSA. En dix ans, 100 000 personnes ont été réintégrées dans l'emploi durable grâce à l'action des EI.

### **Facteurs clefs de succès et enseignements**

- Pour favoriser la relation entre les EI et les entreprises classiques, il faut partir de ce qu'il y a de commun : le bassin d'activité. Etablir une bonne relation à ce niveau-là permet en effet de faciliter les relations ultérieures.
- Un frein à la relation partenariale EI-entreprises classiques est la méconnaissance. Le fait de ne pas être un acteur reconnu peut freiner certaines relations. Les EI sont encore peu médiatisées, ce qui peut entraîner des incompréhensions.

### **Suites**

- Une convention avec ERDF portant sur les achats responsables et les emplois est en cours d'élaboration. ■