

Associations – Dossiers pratiques

L'insertion par l'économique Un secteur fragilisé

(Dossier réalisé par Sébastien Desitter, Expert-comptable,
Commissaire aux comptes, In Extenso Rhône-Alpes)



Né dans les années 1980, le secteur de l'insertion par l'activité économique compte aujourd'hui 5 300 structures qui emploient 300 000 salariés. Un secteur en plein essor mais qui reste fragile.

L'insertion par l'activité économique (IAE) permet aux personnes les plus éloignées de l'emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières, de bénéficier de contrats de travail en vue de faciliter leur insertion.

Leur accueil se fait au sein de structures spécialisées appelées structures d'insertion par l'activité économique (SIAE). Ces structures signent avec l'État des conventions qui leur permettent d'accompagner ces travailleurs.

La loi d'orientation relative à la lutte contre les exclusions du 29 juillet 1998 a donné un cadre aux SIAE en le codifiant dans le droit du travail (articles L.5132-1 et suivants), en prévoyant le conventionnement des structures et l'agrément des publics, et en pilotant l'insertion par l'activité économique par la mise en place des conseils départementaux (CDIAE) sous la responsabilité du préfet.

Si le concept de l'insertion par l'activité économique est reconnu, si les outils sont efficaces, le secteur est fragile. De nombreuses SIAE affichent des résultats comptables faibles voire déficitaires, et les fonds propres ont souvent besoin d'être renforcés.

Après un rapide panorama des différents dispositifs et un rappel des règles financières, sociales, fiscales et juridiques des différentes structures qui le composent, nous examinerons les opportunités et faiblesses de ce secteur et mettrons en exergue certains facteurs clés de succès.

Panorama rapide des différents dispositifs

Le point commun de toutes les SIAE est de proposer aux personnes en difficulté un accompagnement social et une activité professionnelle en vue de faciliter leur insertion dans l'emploi. Les bénéficiaires sont des personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales et professionnelles :

- jeunes de moins de 26 ans en grande difficulté ;
- bénéficiaires de minima sociaux RSA ;
- demandeurs d'emploi de longue durée, travailleurs reconnus handicapés par la commission des droits et de l'autonomie.

Pôle emploi délivre au bénéficiaire un agrément pour une période de 24 mois travaillés pendant laquelle le travailleur fait l'objet d'un suivi et d'un accompagnement spécifiques : évaluations, ateliers de recherches d'emploi, bilan de compétences...

Les différents types de structures d'insertion

Nature	Caractéristiques principales
Ateliers et chantiers d'insertion (ACI)	L'ACI fournit des biens ou services qui répondent à des besoins collectifs non satisfaits ou insuffisamment : environnement, rénovation de bâtiments anciens, nettoyage des quartiers, ramassage des encombrants, ... Il recrute des personnes rencontrant des difficultés sociales, les accompagne, les forme, en vue de faciliter leur retour à l'emploi.
Association intermédiaire (AI)	L'association intermédiaire emploie des personnes en insertion, et les mets à disposition, à titre onéreux pour réaliser des travaux occasionnels, de particuliers, associations, collectivités locales ou entreprises. Les AI interviennent dans des domaines tels que : <ul style="list-style-type: none"> - ménage, repassage, jardinage et bricolage, pour les particuliers, - nettoyage, manutention, entretien espaces verts, pour les bailleurs sociaux, associations et collectivités - manutention, nettoyage, préparation de commande, tri de déchet, travaux de série, ... à destination des entreprises
Entreprise d'insertion (EI)	L'entreprise d'insertion opère dans le secteur marchand. Elle produit des biens et services comme n'importe quelle entreprise. Elle est donc positionnée dans le champ concurrentiel sans exonération spécifique, et avec les mêmes règles fiscales et sociales que les entreprises. Elles interviennent souvent dans les domaines de collecte, tri et recyclage des déchets, de lavage/repassage, dans le secteur du bâtiment avec un savoir-faire notamment dans l'habitat écologique et le développement durable.
Entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI)	L'ETTI est une entreprise d'insertion qui utilise le travail temporaire comme support d'insertion. Elle propose des missions d'intérim aux personnes rencontrant des difficultés à trouver un emploi. Elle est soumise à l'ensemble des règles relatives au travail temporaire. Les secteurs d'emploi sont souvent l'industrie, l'environnement, la logistique, la manutention, le bâtiment, l'entretien et nettoyage.

Quelles sont les ressources des SIAE ?

Par la réalisation d'une activité économique, les SIAE génèrent un chiffre d'affaires.

Ces ressources sont complétées par des aides, dont le montant et la nature varient selon le dispositif. La finalité de ces aides consiste à compenser le « surcoût social » dû notamment à la moindre efficacité des salariés en insertion, au taux d'encadrement plus élevé, à l'accompagnement socio-professionnel et au turn-over des effectifs.

Le fonds départemental d'insertion (FDI) peut être mobilisé pour des aides au démarrage, au développement, à la consolidation et à la professionnalisation.

Nature	Chiffre d'affaires	Aides
Ateliers et chantiers d'insertion (ACI)	L'ACI génère des recettes commerciales provenant de la vente de biens et services, dont les prix doivent être proches du marché afin de ne pas créer de distorsion de concurrence. Ces recettes commerciales ne peuvent couvrir qu'une part inférieure à 30% des charges liées à cette activité. Une dérogation à 50% est possible si les activités ne sont pas assurées par des entreprises locales	Aide financière à l'emploi (CUI-CAE) par poste pouvant atteindre 105% du salaire brut. Aide à l'accompagnement, déterminé par le Préfet de chaque département, qui dépend du public accueilli et des modalités d'accompagnement. Maximum : 15.000 € par ACI et 45.000 € par structure conventionnée.
Association intermédiaire (AI)	Les recettes des AI correspondent à la facturation des mises à disposition aux utilisateurs.	Aide au projet d'accompagnement pour l'accueil et l'accompagnement du public en insertion pouvant atteindre 30.000 € par an et par structure.
Entreprise d'insertion (EI)	Le chiffre d'affaires de ces entreprises est constitué des produits des ventes de biens et services liés à leurs activités. Les prix doivent être ceux du marché.	Aide au poste de 9.681 € par an.
Entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI)	Facturation des personnes mises à disposition en intérim, avec un coefficient compris généralement entre 1,8 et 1,95	Aide au poste d'accompagnement d'un montant annuel de 51.000 € pour l'accompagnement de 12 salariés (équivalent temps plein) en insertion.

Rappelons que le Code des Marchés Publics prévoit l'insertion de clauses sociales dans les appels d'offres, pouvant aider à l'insertion. L'article 14 du code donne la possibilité d'exiger un engagement d'insertion aux entreprises titulaires du marché ou des différents lots. Ce critère est une condition d'exécution. L'engagement représente en général entre 5% et 10% du marché. Il est quantifié en nombre d'heures à réaliser.

L'article 30 porte sur les marchés de service de qualification et d'insertion professionnelle. L'objet du marché est l'insertion. Aucune exigence technique ne peut être imposée sur la réalisation de la prestation et l'activité représente le support de la réalisation d'insertion.

Les particularités sociales

Les conventions collectives applicables aux SIAE sont généralement celles du secteur d'activité dans lequel évolue l'entreprise d'insertion.

Les SIAE peuvent recourir à plusieurs formes de contrats de travail :

- le contrat à durée déterminée d'insertion (CDDI), qui peut être utilisé par les ACI, AI, EI ;
- le contrat unique d'insertion (CUI) qui se décline pour le secteur non marchand en contrat d'accompagnement dans l'emploi (CAE) et pour le secteur marchand, le contrat d'insertion à l'emploi (CIE).

La particularité de ces types de contrat, réside dans le fait qu'ils ne sont pas soumis au versement de la prime de précarité en fin de période.

Par ailleurs, le salarié en insertion dispose d'un accompagnement, au sein de la structure. Il peut également bénéficier de périodes d'insertion en entreprise (ACI, EI).

Les principales caractéristiques des contrats de travail :

Nature	Types de contrat de travail	Exonération de charges sociales
Ateliers et chantiers d'insertion (ACI)	CDDI d'une durée ne pouvant être inférieure à 4 mois et renouvelable dans la limite d'une durée totale de 24 mois. La durée de travail hebdomadaire est au moins de 20 heures. CUI-CAE d'une durée minimale de 6 mois (sauf cas particulier) renouvelable dans la limite de 24 mois. La durée de travail hebdomadaire est au moins de 20 heures.	Exonération de certaines cotisations patronales sur les contrats en insertion.
Association intermédiaire (AI)	Contrat d'usage sous forme de contrat à durée déterminée (art. L.1242-2 3° du code du travail) CDDI	Exonération des cotisations patronales de sécurité sociale (hors accident du travail) au titre des salaires versés, dans la limite de 750 heures rémunérées par an et par salarié.
Entreprise d'insertion (EI)	CDDI	Allègement de cotisations patronales sur les bas et moyens salaires.
Entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI)	Contrat de travail temporaire dont la durée peut atteindre 24 mois (renouvellement compris) au lieu de 18 mois dans le droit commun.	Allègement de cotisations patronales sur les bas et moyens salaires pour les salariés en mission de travail temporaire

Les particularités fiscales

L'assujettissement aux impôts commerciaux dépend de la catégorie de structure d'insertion.

Les EI et les ETTI sont fiscalisées, comme toute entreprise, selon le droit commun (TVA, Impôt sur les sociétés, Contribution Economique Territoriale).

Les AI sont expressément exonérées des impôts commerciaux, conformément à l'article 206-5 bis du Code général des impôts.

Quant aux ACI portés par une structure associative, ils sont en principe exonérés d'impôts commerciaux. Nous recommandons toutefois une analyse fine des critères d'exonération que sont la gestion désintéressée et la non concurrence avec le secteur marchand.

Les SIAE qui ne sont pas soumises à TVA pour plus de 90% de leurs produits sont assujetties à la taxe sur les salaires sauf pour celles qui évoluent dans certains secteurs expressément exonérés comme l'activité agricole

Les particularités juridiques

Les SIAE adoptent une forme juridique qui dépend de leur nature, comme le résume le tableau ci-après.

Nature	Forme juridique
Ateliers et chantiers d'insertion (ACI)	Les ACI peuvent être portés par une association de la loi du 1er juillet 1901 ou de droit local (Alsace Moselle), une commune, un EPCI, un département, un syndicat mixte, un centre communal d'action sociale...
Association intermédiaire (AI)	Association de la loi du 1er juillet 1901 ou de droit local (Alsace Moselle)
Entreprise d'insertion (EI)	Association de la loi du 1er juillet 1901 ou de droit local (Alsace Moselle), SARL, SAS, SCOP, ...
Entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI)	Association de la loi du 1er juillet 1901 ou de droit local (Alsace Moselle), SARL, SAS, SCOP, ...

Pour une association œuvrant dans l'insertion des publics en difficulté, et désireuse de créer un ACI, la question se pose fréquemment de savoir s'il est plus opportun de créer une structure juridique ad hoc ou de porter l'ACI au sein de l'association.

La création d'une personne morale nouvelle pour réaliser l'activité de l'ACI présente plusieurs avantages :

- bonne lisibilité de l'action de l'ACI, via des comptes annuels spécifiques, donnant ainsi une image du résultat des opérations, et du patrimoine de l'entité ;
- séparation des risques, d'éventuels déficits pouvant mettre en péril la structure principale ;
- communication plus aisée avec les clients, les tiers et les financeurs publics ;
- bénéfique du dégrèvement de taxe sur les salaires.

Et quelques inconvénients :

- des coûts et du temps supplémentaires pour gérer cette nouvelle entité ;
- gestion des refacturations pour les moyens partagés, ... ;
- non mutualisation des résultats.

Opportunités et faiblesses du secteur des SIAE

Le secteur de l'insertion présente des opportunités :

- une réponse spécifique à des besoins en constante progression,
- une réponse à l'exclusion de personnes en grande difficulté sur l'emploi
- des valeurs portées par le secteur de l'IAE en phase avec les aspirations sociétales.

A l'inverse, le secteur des SIAE présente des faiblesses :

- des prix souvent bas, avec une marge faible. Par exemple, les ETTI appliquent un coefficient multiplicateur de 1,9 en moyenne contre 2,3 pour les agences d'intérim ;
- une productivité plus faible, du fait du personnel en insertion qui nécessite un encadrement technique et social élevé ;
- un chiffre d'affaires « commercial » parfois en baisse pour certains secteurs, plus sensibles à la crise économique, comme les services à la personne ;
- une tendance à la dégradation des résultats, avec de nombreuses structures en déficit ;
- des fonds propres trop faibles, représentant parfois moins d'un mois d'activité. Le fonds de roulement est négatif dans de nombreuses structures, avec pour corollaire des difficultés de trésorerie. Dans certains secteurs, comme les ETTI, le besoin en fonds de roulement est élevé compte tenu des délais de règlement souvent longs.

A ce jour, il n'existe pas de politique générale permettant de restructurer ce secteur alors que les besoins sont sans cesse croissants.

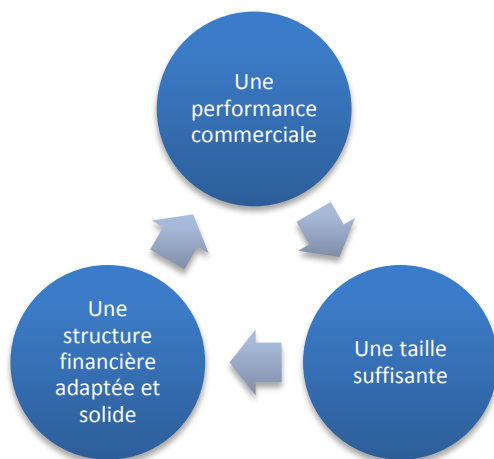
Le secteur de l'insertion est équilibré grâce aux différentes aides reçues mais dont la pérennité n'est pas assurée. Certaines aides n'ont pas été revalorisées depuis 2005 (cas de l'aide de 51.000 € pour les ETTI).

Cependant, les entreprises d'insertion peuvent améliorer ces points faibles, notamment en :

- développant leur activité avec les collectivités locales et les entreprises, grâce au dispositif des clauses sociales ;
- améliorant la productivité par des plans d'investissement ; les SIAE rentables et productives ont souvent des outils de production récents ;
- améliorant la rentabilité par l'analyse des ratios économiques des entreprises commerciales, au moyen de nombreuses monographies sectorielles (benchmark) ;
- recherchant un conventionnement pluriannuel plus systématique avec les structures partenaires garantissant des ressources sur plusieurs années ;
- analysant les coûts par activité afin d'identifier les foyers de perte et se recentrer sur les activités profitables ; il convient de s'assurer que les charges fixes soient couvertes par les activités bénéficiaires ;
- économisant par la sollicitation de mises à disposition gratuite de terrains et locaux, en se regroupant sur un plan local ou en nouant des partenariats.

Facteurs clés de succès

Les facteurs clés de succès sont :



Une performance commerciale

La performance commerciale consiste à être en phase avec son marché, à être situé sur une ou des niches porteuses. Les outils à utiliser sont les études sectorielles et les études de marché.

La performance commerciale consiste également à entretenir une relation de qualité avec ses clients, ce qui passe par de la disponibilité, de l'écoute, des interventions personnalisées. La qualité des biens et services de l'entité passe par une qualité du travail des personnes en insertion, donc par un bon encadrement et un bon accompagnement.

Un plan d'actions commerciales doit être défini, budgété et mis en œuvre, c'est-à-dire « organiser la fonction commerciale ».

Une taille suffisante

Les SIAE doivent avoir une taille adéquate pour atteindre l'équilibre financier : un personnel permanent suffisant, un portefeuille clients et des missions diversifiées pour proposer des parcours d'insertion intéressants et adaptés.

Pour les ETTI par exemple, ce seuil se situe environ à 25 intérimaires (en équivalent temps plein) soit 40.000 heures par an.

Une structure financière adaptée et solide

Afin de renforcer les ressources stables à long terme, deux leviers sont possibles :

- augmenter les fonds propres ;
- disposer de financement à long terme (emprunt) pour financer les investissements.

L'augmentation des fonds propres et la consolidation de la structure financière passent obligatoirement par des résultats positifs et quelques dispositifs d'accompagnement :

- Le **contrat d'apport associatif** concerne les entreprises d'insertion sous statut associatif. Il s'agit d'un apport avec droit de reprise, pour financer les investissements et le BFR liés à la création ou au développement. Son montant est compris entre 5.000 € et 30.000 €. S'agissant d'un apport et non d'un emprunt, il permet ainsi la mobilisation d'autres financements.
- La **subvention d'investissement FAPE** peut atteindre 15.000 €. Elle permet le bouclage du plan de financement d'un projet d'investissement. Elle concerne les entités membres du CNEI (Comité National des Entreprises d'Insertion).
- **L'avance participative FAPE** permet de financer des embauches, la création d'emploi pérennes, d'augmenter l'offre d'insertion ou les conditions de travail. Il s'adresse aux EI adhérentes du CNEI. Le montant peut atteindre 25.000 €. Si les objectifs sont atteints, l'entreprise ne rembourse que 20% de l'avance, le solde devenant une subvention d'exploitation.
- **La SIFA (Société d'Investissement France Active)** soutient les entreprises d'insertion sous statut commercial, en création ou développement, par un apport en prêt participatif ou en capital et compte courant. Cet apport est destiné à financer les investissements et/ou le BFR lié au développement de l'activité. Le montant va de 5.000 € à 1.500.000 € remboursable sur 5 ans. La demande se fait auprès d'un fonds territorial du réseau France Active.
- **Le FCP IED** est un fonds commun de placement socialement responsable, qui intervient pour renforcer les fonds propres des entreprises d'insertion. Il s'agit d'un billet à ordre compris entre 5.000 € et 1.500.000 €, remboursable in fine au bout de 5 ans, avec un intérêt annuel de 2%. L'objectif est de renforcer les fonds propres pour mobiliser d'autres financements. La demande se fait auprès d'un fonds territorial du réseau France Active.

Pour faciliter l'accès à l'emprunt bancaire, il existe plusieurs outils : le FGIE, le FAP et le FAG.

Le dispositif FGIE (fond de garantie), garantit les financements du besoin en fonds de roulement (BFR) et des investissements, y compris immobiliers. Pour le BFR, le montant du prêt est compris entre 15.000 € et 122.000 €. Pour les investissements, le montant du prêt est compris entre 7.500 € et 60.000 €. Les diminutions de situations nettes ne sont pas finançables. La garantie est donnée par France Active Garantie (FAG) et couvre 50% de l'encours. Le dossier de prêt est constitué par la banque prêteuse.

Le dispositif FAPE permet d'obtenir une subvention correspondant à la charge financière des emprunts, dans une limite de 15.000 €. Ce dispositif concerne les entreprises d'insertion adhérentes au CNEI. L'objectif est de les encourager à avoir recours à l'emprunt lorsque leur situation financière le permet.

Le dispositif FAG (garantie d'emprunt) permet de faciliter l'accès au crédit bancaire des entreprises d'insertion, via la garantie de France Active. Le montant garanti est de 65% (50% pour ceux qui ont plus de 3 ans) de l'emprunt, dans une limite de 30.500 € (voire 45.000 €). La demande se fait auprès d'un fonds territorial du réseau France Active.

Cas particulier : les régies de quartier

Les régies de quartier contribuent également à l'Insertion par l'Activité Economique

Egalement inscrites dans le dispositif de l'insertion par l'activité économique les Régies de Quartier se positionnent dans le champ de l'économie sociale et solidaire. Par les actions d'accompagnement et de formation par le travail qu'elles développent, elles poursuivent une démarche d'entreprise et de développement social sur un secteur de proximité au sein d'un quartier urbain. Comme les EI et les ACI dont elles peuvent adopter les principes et conventions, elles sont souvent portées par une structure associative et obéissent aux mêmes règles.

Seule l'adhésion à la Charte Nationale des Régies de Quartier et au Comité National de Liaison des Régies de Quartier (CNLRQ) autorise l'utilisation du label « Régie de Quartier ».

Conclusion

Les SIAE ont un poids important dans l'économie française, et créer une entreprise dans ce secteur a du sens. Les opportunités de développement sont encore nombreuses.

Les SIAE qui réussissent savent doser l'équilibre social / économie. Les facteurs clés de succès sont « performance commerciale, taille suffisante et solidité financière ».