

FÉDÉRATION
SEINE-SAINT-DENIS

la ligue de
l'enseignement

un avenir par l'éducation populaire



Dispositif Local d'Accompagnement de la Seine Saint-Denis

Synthèse de l'étude sur les clauses sociales en direction des SIAE sur le territoire de Seine Saint-Denis

Realisée par Sandrine Da Encarnaçao



seine saint denis
LE DÉPARTEMENT



Genèse de l'étude

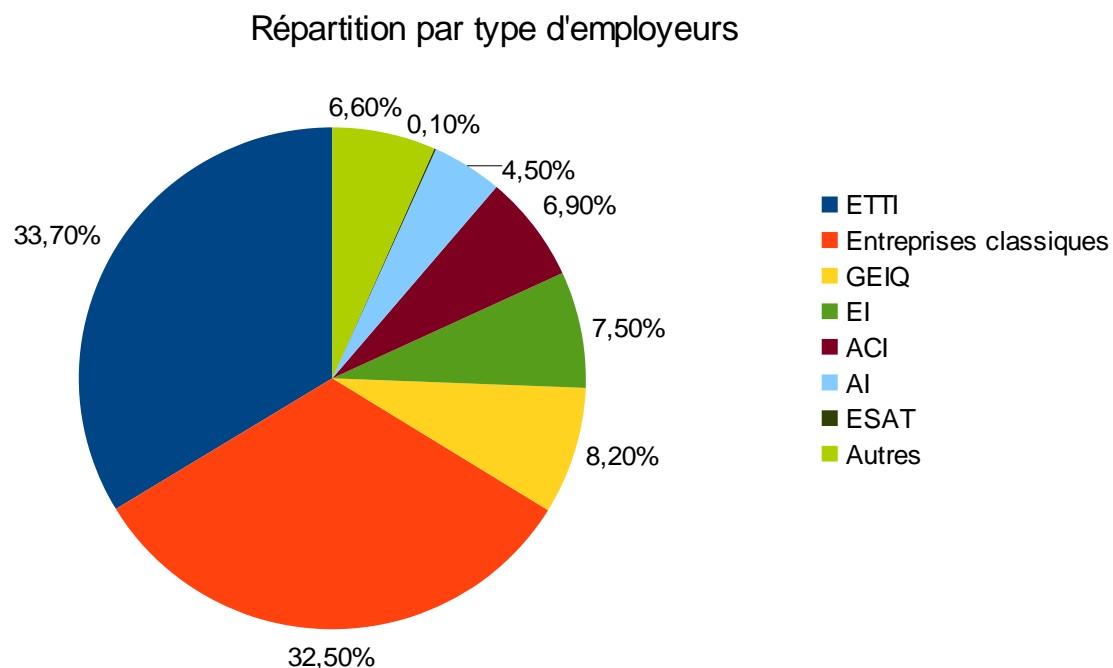
- ◆ En 2011, la ligue de l'enseignement FOL93 a organisé un accompagnement collectif de 3 jours intitulé « Répondre à un marché public : boîte à outils et bons réflexes » .
- ◆ Suite à cet accompagnement et à des échanges avec les réseaux, le besoin de réaliser un état des lieux a émergé : au niveau de la commande publique et au niveau des SIAE.
- ◆ Cette étude, réalisée dans le cadre de mon stage de fin de Master « Management des Organisations de l'Economie Sociale et Solidaire », présente cet état des lieux.
- ◆ Elle a été réalisée à partir d'entretiens et de travaux de recherches

Présentation des clauses sociales

- ◆ **L'article 5 - « détermination des besoins à satisfaire »** : cet article impose de s'interroger sur la possibilité d'intégrer dans des marchés des objectifs de développement durable.
- ◆ **L'article 14 - « la clause d'insertion sociale et professionnelle »** : impose au titulaire d'un marché l'obligation de consacrer une partie des heures de travail générées par le marché à une action d'insertion.
- ◆ **L'article 30 - « les marchés dits de services de qualification et d'insertion professionnelle »** : Le marché a pour objet une prestation d'insertion sociale et professionnelle qui prend appui sur une activité support de la démarche d'insertion. Il touche principalement les SIAE (sauf ETTI) et les ESAT.
- ◆ **L'article 53, alinéa 1 - « les performances de l'entreprise en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté »** : Cet article permet de prévoir des critères d'insertion auxquels les candidats devront répondre, chacun faisant l'objet d'une pondération selon les priorités choisies par le donneur d'ordre. Cette clause ne revêt pas d'aspect obligatoire sauf si elle est couplé avec l'article 14.

Utilisation des clauses en France (chiffres 2011- Alliance Villes Emploi)

Principaux articles utilisés :	
Article 14	83 %
Article 14 + 53	6 %
Article 30	10 %



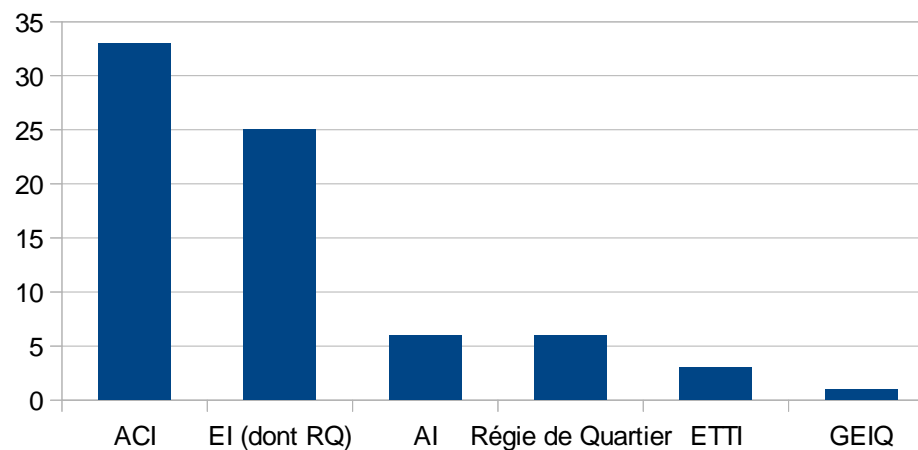
4,1 % des marchés publics (de plus de 90 000€) comportaient une clause sociale en France en 2011, soit un montant de 3,9 milliards d'euros.

Les marchés choisis pour porter une clause d'insertion sont prioritairement :

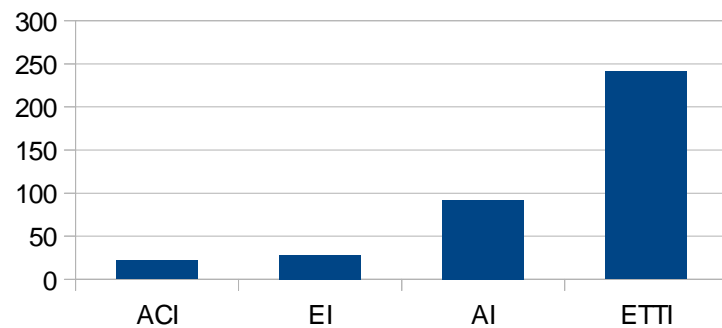
- ◆ Ceux qui ont une durée minimum d'exécution pour permettre une démarche d'insertion
- ◆ Ceux dont la nature des produits utilisés, les conditions de travail et les connaissances techniques permettent la mise en place d'une clause
- ◆ Ceux qui sont localisés dans des zones sensibles
- ◆ Ceux dont le volume permet un nombre d'heures suffisant (article 14)
- ◆ Ceux qui peuvent être allotés ou dont la taille est adaptée aux SIAE (article 30)

Les SIAE en Seine Saint Denis (chiffres DIRECCTE IDF)

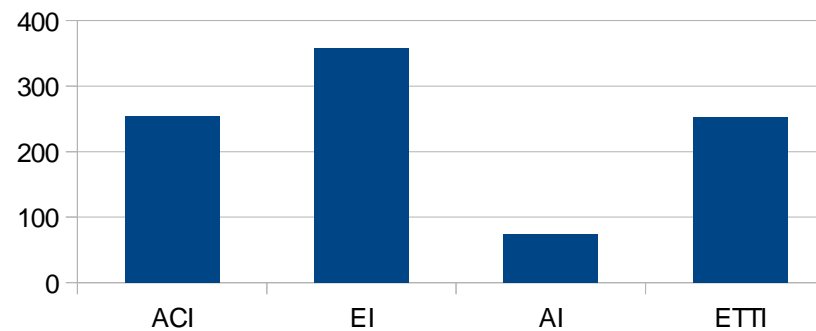
nombre de SIAE en Seine Saint Denis en 2011



Nombre de salariés moyen par SIAE en 2011



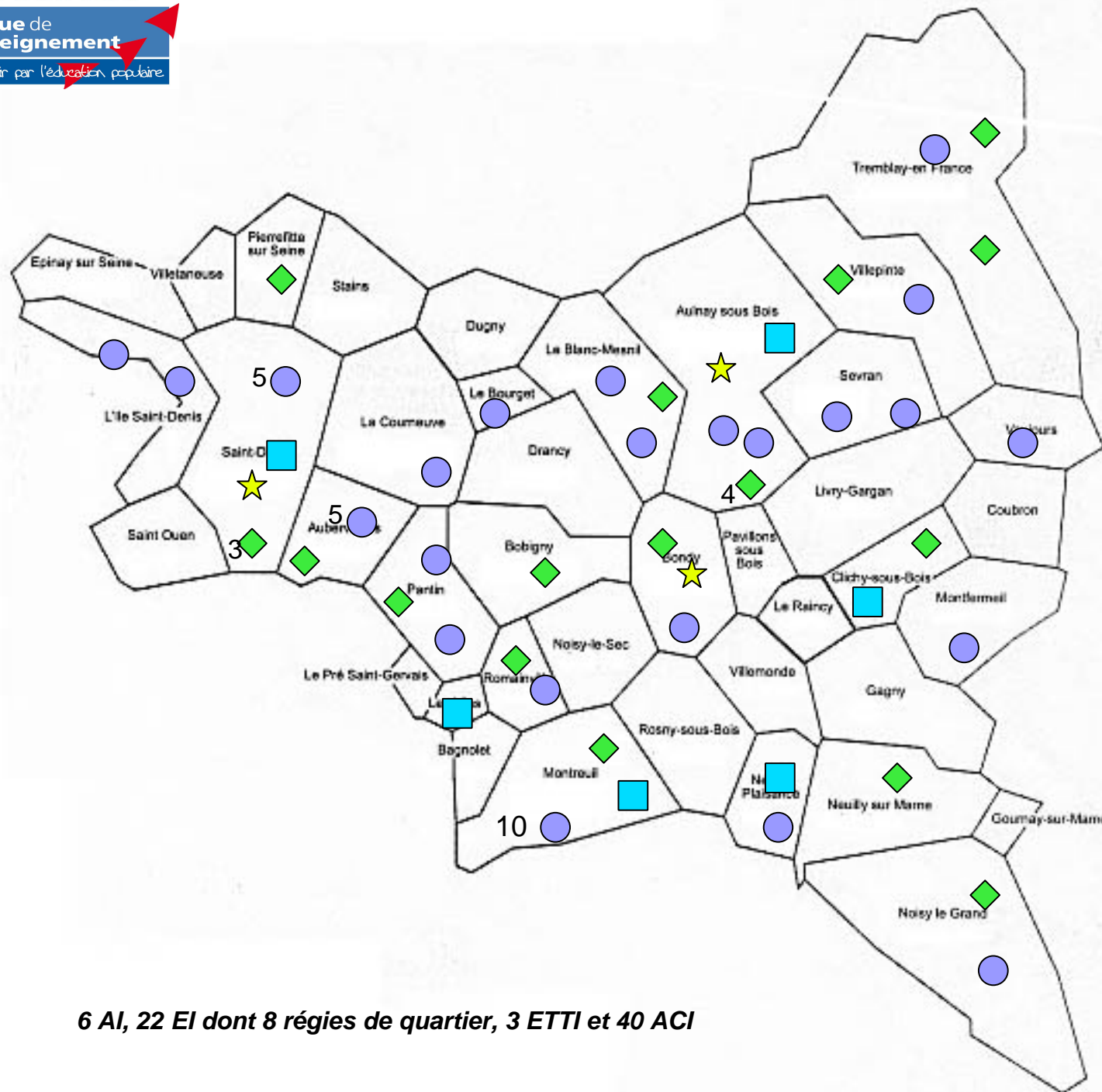
Nombre de salariés en ETP en 2011



71 SIAE présentes en Seine Saint Denis

-  ACI
-  ETTI
-  EI
-  AI
- 3** Nombre de SIAE

Données Inser Eco 93
et CDIAE

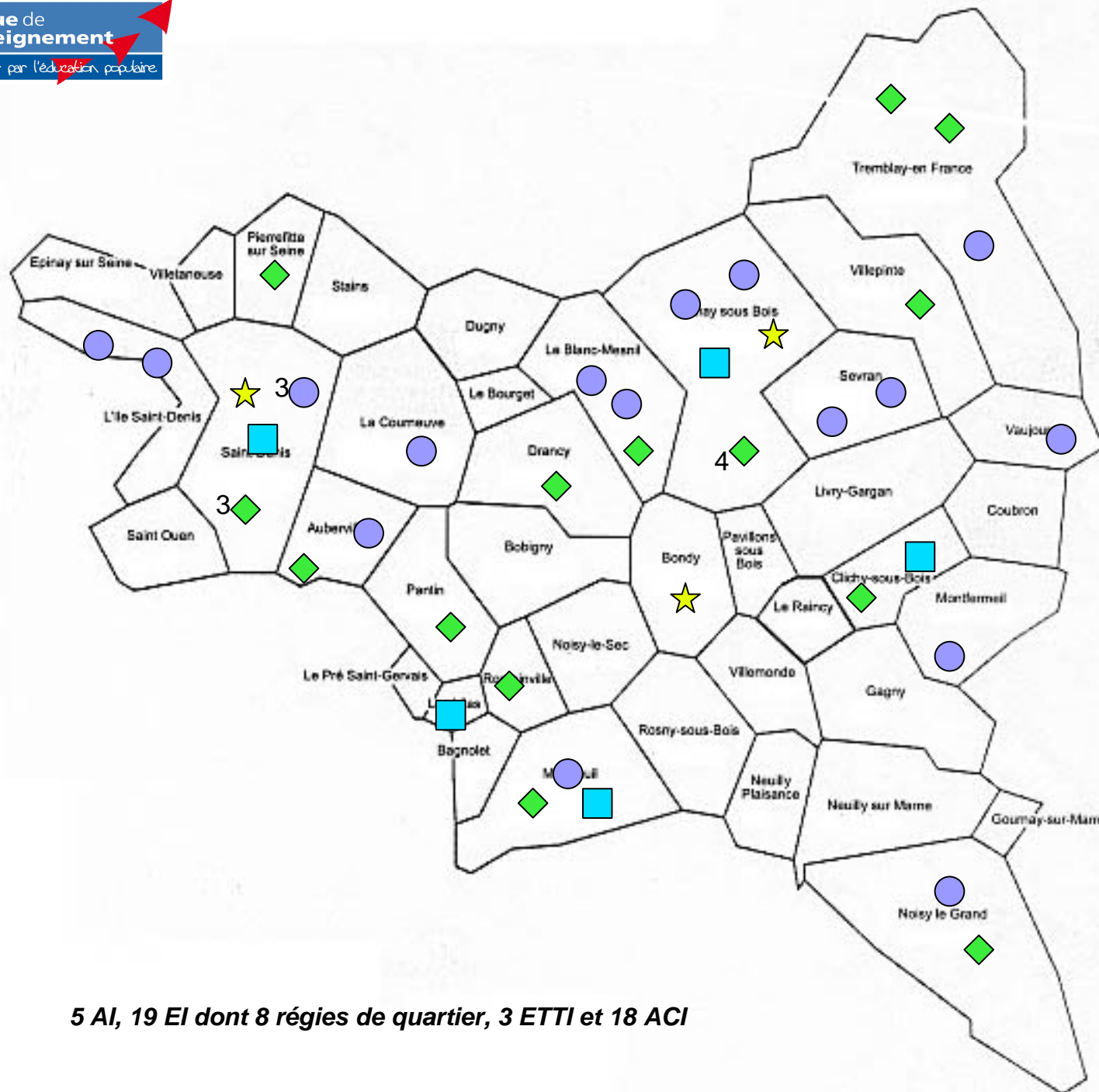


6 AI, 22 EI dont 8 régies de quartier, 3 ETTI et 40 ACI

45 SIAE ayant déjà réalisé un marché public en Seine Saint Denis

-  ACI
-  ETTI
-  EI
-  AI
- 3** Nombre de SIAE

Données Inser Eco 93



5 AI, 19 EI dont 8 régies de quartier, 3 ETTI et 18 ACI

Données sur les marchés publics obtenus par les SIAE (chiffres 2011 DIRECCTE IDF)

- Le nombre de marchés déclarés par les SIAE :

Source : DIRECCTE IDF	93	IDF	93/IDF en %
TOTAL	319	1 466	22%
AI	19	280	7%
EI	51	355	14%
ETTI	227	742	31%
ACI (structures porteuses)	22	86	26%

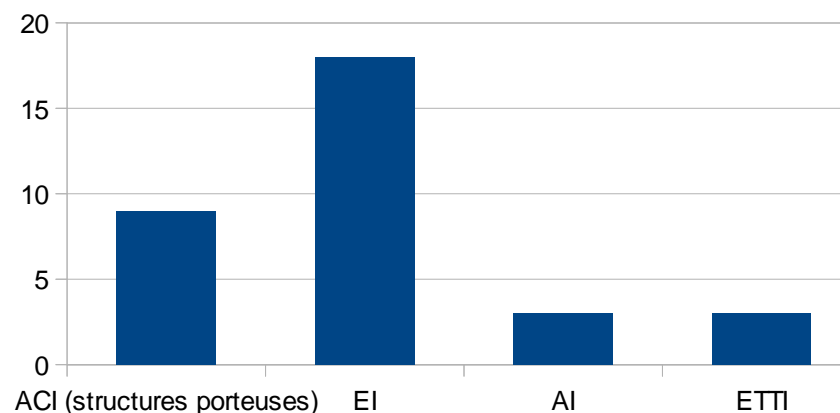
- Le montant total des marchés publics obtenus par les SIAE :

Source : DIRECCTE IDF	93	IDF
Ensemble SIAE	13 415 558 €	52 702 648 €
AI	214 078 €	5 896 315 €
EI	5 062 344 €	21 080 143 €
ETTI	7 329 116 €	22 069 933 €
ACI (structures porteuses)	810 021 €	3 656 257 €

- Taille moyenne des marchés :

Source : DIRECCTE IDF	93	IDF
Ensemble SIAE	42 055 €	35 950 €
AI	11 267 €	21 058 €
EI	99 262 €	59 381 €
ETTI	32 287 €	29 744 €
ACI (structures porteuses)	36 819 €	42 515 €

structures ayant passé un marché public en 2011



Source : DIRECCTE IDF		93	IDF		93	IDF	
AI	TOTAL Marchés Publics	19	239	ETTI	TOTAL Marchés Publics	226	720
	Article 53	5%	4%		Article 53	0%	0%
	Article 30	21%	12%		Article 30	0%	0%
	Article 14	5%	79%		Article 14	100%	100%
	Article non précisé	68%	5%		Article non précisé	0%	0%
EI	TOTAL Marchés Publics	30	196	ACI (structures porteuses)	TOTAL Marchés Publics	16	46
	Article 53	7%	8%		Article 53	6%	2%
	Article 30	30%	32%		Article 30	75%	85%
	Article 14	63%	60%		Article 14	19%	13%
	Article non précisé	0%	1%		Article non précisé	0%	0%

Source : DIRECCTE IDF		93	IDF		93	IDF	
AI	TOTAL Marchés Publics	19	280	ETTI	TOTAL Marchés Publics	227	742
	Titulaire du marché	11%	13%		Titulaire du marché	0%	4%
	Cotitulaire	11%	2%		Cotitulaire	0%	0%
	Sous-traitant	11%	10%		Sous-traitant	0%	1%
	Mis à Disposition	53%	46%		Mis à Disposition	100%	96%
	Autres et non précisé	16%	29%		Autres et non précisé	0%	0%
EI	TOTAL Marchés Publics	51	358	ACI (structures porteuses)	TOTAL Marchés Publics	22	86
	Titulaire du marché	55%	70%		Titulaire du marché	27%	53%
	Cotitulaire	4%	4%		Cotitulaire	5%	1%
	Sous-traitant	27%	19%		Sous-traitant	14%	9%
	Autres et non précisé	14%	6%		Autres et non précisé	55%	36%

Spécificités des SIAE de Seine Saint Denis

- ◆ Les SIAE sont rarement titulaires des marchés publics (11% des cas).
- ◆ Les SIAE répondent principalement aux marchés des bailleurs sociaux (46%) et des communes ou intercommunalités (33%).
- ◆ Les clauses d'insertion permettent un véritable accès aux marchés publics pour les SIAE (92% des marchés publics obtenus par une SIAE possèdent une clause sociale).
- ◆ Les ETTI sont celles qui ont le plus de marchés et le chiffre d'affaires le plus important.

Les AI

- ◆ **En Seine-Saint-Denis, les AI ont presque toutes déjà été sur un marché public (5 sur 6).**
- ◆ **Elles pratiquent la sous-traitance et la mise à disposition sur des petits marchés publics (article 14) ainsi que des articles 30.**
- ◆ **Les montants des marchés obtenus sont faibles.** En cause :
 - Leur cadre juridique qui leur impose un nombre d'heures maximal sur la mise à disposition du personnel (480h par personne)
 - Leur orientation services à la personne, que l'on retrouve rarement dans des marchés publics.
 - L'impossibilité de fournir du matériel de travail et de protection sur les chantiers (à la charge de l'entreprise attributaire du marché).
 - Pas ou peu de passerelle entre AI et ETTI

Les EI

- ◆ En Seine-Saint-Denis, les EI sont déjà 86% à avoir réalisé un marché public.
- ◆ **Elles ont l'avantage d'avoir les marchés les plus gros en montants.**
- ◆ Positionnement sur les marchés publics variable selon leur taille et leur budget global (varie de 180 000€ pour la plus petite à 6 713 299€ pour la plus grosse en 2012).
- ◆ Leur positionnement se fait sur de la sous-traitance d'article 14 et sur des marchés d'insertion (article 30).
- ◆ Des préconisations orientent les EI vers la co-traitance en article 14 ou « 14+53 » mais elles ne sont jamais réalisées. Les raisons :
 - Manque de temps pour répondre conjointement à un appel d'offre
 - Les EI ne sont pas assez concurrentielles par rapport à des entreprises classiques.

Les ETTI

Les ETTI sont les SIAE les plus sollicitées. Les raisons sont :

- ◆ Grande proximité avec les entreprises classiques de part leur modalité d'intervention.
- ◆ Le secteur d'intervention, le BTP, qui est le secteur le plus pourvoyeur de marchés publics en Seine-Saint-Denis
- ◆ 2 ETTI sur 3 font partie du groupe Adecco et aucune création de nouvelles ETTI sur le territoire depuis 2009, ce qui a limité la concurrence
- ◆ L'usage très fréquent de l'article 14, surtout en Seine-Saint-Denis

Les ETTI sont également celles qui peuvent le mieux se protéger des aléas du marché (ex : retard de paiement).

Les ACI

- ◆ En Seine-Saint-Denis, les ACI accèdent de plus en plus aux marchés publics (environ 50% d'entre eux en 2012).
- ◆ Ils ont principalement accès à l'article 30 et quelques uns ont réalisé de la sous-traitance en article 14.
- ◆ Les ACI ont obtenu seulement 6 % du CA des marchés publics obtenus par des SIAE en 2011 car :
 - ils sont de petite taille
 - le chiffre d'affaires est plafonné à 30% du budget global de la structure (50% quand il y a une dérogation).
 - les ACI réalisent une mission d'insertion pour les personnes très éloignées de l'emploi, qui sont plus difficilement employables que ceux des EI ou des ETTI.

Les régies de quartier

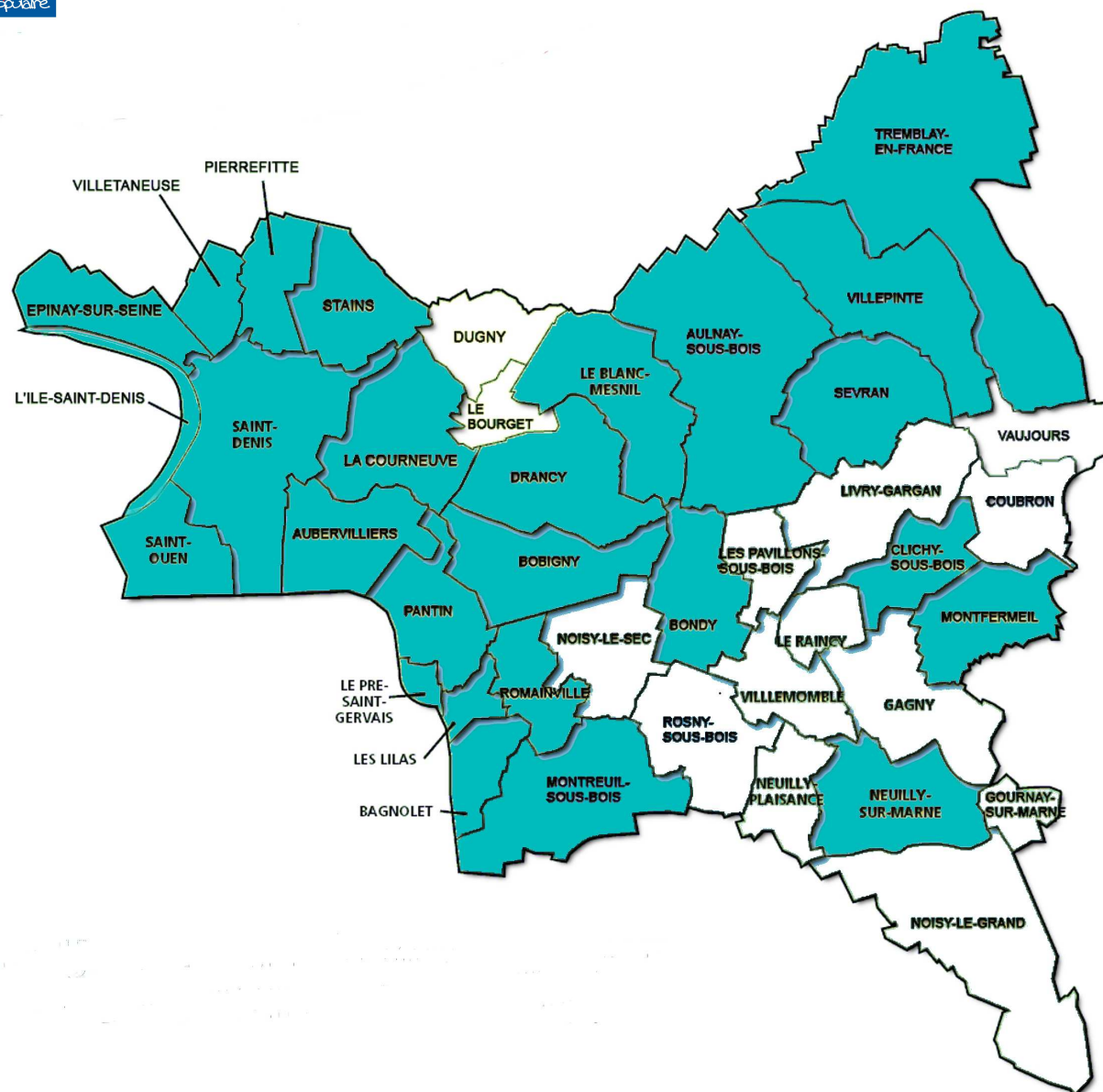
- ◆ Elles privilégient le positionnement sur des marchés d'insertion.
- ◆ les régies de quartier en Seine-Saint-Denis sont de petite taille (25 ETP en moyenne)
- ◆ Avec les marchés publics, le modèle économique des régies de quartier est en train d'évoluer puisqu'elles étendent de plus en plus leurs activités hors de leur territoire.
- ◆ Plusieurs régies de quartier du département sont aujourd'hui en difficulté économique. Les accords et conventions passés avec les villes et les bailleurs sociaux devenant des marchés publics, leur activité économique sur le territoire s'en retrouve fragilisée.

Les bénéficiaires des clauses

- ◆ Il s'agit à plus de 90% d'hommes (94% sur Plaine Commune en 2012). le nombre de femmes augmente mais reste très minoritaire.
- ◆ La durée d'un contrat sur un chantier est généralement courte (361h en moyenne sur Plaine Commune).
- ◆ Suite au chantier, les sorties en emploi durable ne dépassent généralement pas les 10% (sorties chantier PRU en Seine-Saint-Denis en 2012 : 4,7% de CDI et 5,2% de CDD), ce qui est plus faible que les sorties des SIAE (23% de sorties en emploi durable en 2011)
- ◆ La plupart des salariés en insertion, travaillant dans une SIAE puis mis à disposition sur un marché public, retournent ensuite dans cette même SIAE pour poursuivre leur parcours d'insertion.

Critères de réussite lors de la mise en place d'un marché avec clause :

- ◆ Une volonté politique affirmée
- ◆ Un chargé de mission « clause sociale » bien ancré et positionné sur son territoire
- ◆ Un dialogue permanent avec les entreprises dans l'exécution des clauses, avec la préoccupation de créer de l'emploi pérenne.
- ◆ La mobilisation des SIAE du territoire concerné



26
facilitateurs
présents sur
sur 26
communes
de la Seine-
Saint-Denis

Les « facilitateurs » : les professionnels des clauses sociales

- ◆ Il y a 26 facilitateurs en Seine Saint Denis dont 6 travaillent à temps plein sur les clauses.
- ◆ Obligation d'avoir un facilitateur sur le territoire lorsqu'un chantier PRU a démarré
- ◆ Ils permettent :
 - Un meilleur usage des clauses sociales en direction des différents partenaires
 - Une valorisation des clauses sociales ainsi que de l'insertion grâce à un travail de conviction des partenaires.
- ◆ Mais il reste :
 - A convaincre encore certaines communes de l'intérêt du dispositif
 - A uniformiser les pratiques entre les différents chargés de mission

Des pratiques qui avancent

- ◆ Les services techniques des villes ont pour certains été réorganisés
- ◆ Les facilitateurs sont de plus en plus souvent sollicités dans le cadre de marchés privés
- ◆ L'article 30 s'est développé dans la plupart des villes de la Seine-Saint-Denis
- ◆ Les SIAE sont plus représentées dans les marchés publics
- ◆ Plusieurs villes vont au-delà du minimum légal de l'ANRU dans le cadre de l'article 14 (demandant 10% d'insertion au lieu de 5%).
- ◆ Les marchés de services commencent à avoir des clauses sociales.

Des pratiques à développer au niveau des administrations

- ◆ Renforcer l'implication des élus et des services techniques
- ◆ La diversification des marchés publics portant des clauses d'insertion
- ◆ L'augmentation du recours à l'article 30 et de l'allotissement en général
- ◆ Une plus grande sensibilisation au travail des SIAE auprès des services des villes et des entreprises classiques
- ◆ Une meilleure collaboration entre les différents partenaires qui travaillent sur les clauses.
- ◆ L'application d'une ligne directrice sur la mise en place des clauses et sur le travail réalisé par le facilitateur

Des pratiques à développer au niveau des SIAE

- ◆ Monter en compétences sur la rédaction de la réponse à l'appel d'offre (ex : formation sur les mémoires techniques)
- ◆ Se former pour mieux comprendre le fonctionnement des clauses et des marchés publics
- ◆ Communiquer, en direct, auprès des villes et des communautés d'agglomérations du territoire sur son travail et ses moyens d'intervention dans les marchés publics.
- ◆ Développer la dynamique de coopération

Des freins qui persistent

- ◆ La complexité et la méconnaissance de l'ingénierie des marchés publics avec clauses sociales (ex : manque d'allotissement ou de connaissances des procédures adaptées)
- ◆ Les risques juridiques présumés en cas de non-respect de la réglementation
- ◆ Les mauvaises expériences connues
- ◆ La méconnaissance des acteurs de l'IAE
- ◆ La crainte de coûts plus élevés, de délais plus longs ou même de diminution de qualité
- ◆ Représentation à faire évoluer sur l'image des personnes en insertion

Mise en perspective

- ◆ Les subventions étant stagnantes depuis plus de dix ans, les SIAE sont de plus en plus présentes sur les marchés publics avec clauses sociales en Seine-Saint-Denis. Cependant, seules les ETTI arrivent à se développer par ce biais.
- ◆ Le positionnement sur les marchés publics permet aux SIAE de développer les contacts avec les entreprises traditionnelles.
- ◆ Le travail des SIAE reste le même mais les structures sont de plus en plus mises en concurrence.
- ◆ Pour s'adapter, les SIAE ont besoin du soutien de tous leurs partenaires et de méthodes efficaces pour répondre aux appels d'offres ainsi que pour se prémunir face aux aléas du marchés.

Discussion

Thématiques pour des accompagnements collectifs à la rentrée 2013

Thème 1 : l'accès à la commande publique par le biais de l'article 30 et le cadre juridique contraignant des AI et des ACI

- ◆ Le but de cette thématique est de confronter la volonté de départ et la réalité. Pensé à l'origine pour les ACI, l'article 30 est également accessible pour les EI et les AI, qui se positionnent sur ce type de marché pour diverses raisons (nonaccès à la titularisation du marché avec un article 14, difficulté avec la sous-traitance...). De plus, les AI et les ACI connaissent des limites soit sur le nombre d'heures de mise à disposition (480 heures/ personnes en AI) soit sur leur chiffre d'affaires (entre 30 à 50% maximales des recettes pour les ACI).
- ◆ *Quelle politique adopter sur l'article 30 vis-à-vis des bénéficiaires? Les marchés publics peuvent-ils prendre en compte les spécificités des SIAE ?*

Thème 2 : co-traitant d'un marché public, est ce possible ?

- ◆ Les SIAE exposent leurs difficultés à être titulaires d'un marché public (marchés tels qu'ils sont rédigés aujourd'hui). La co-traitance est évoquée par divers acteurs pour leur permettre cet accès mais les SIAE ont peu de temps pour mettre ce travail en place.
- ◆ *Quels freins et quels leviers éventuels pour favoriser la co-traitance ?*
- ◆ *Suite à la discussion du 5 juillet, ce thème sera peut être rapproché du premier.*

Thème 3 : marchés publics et subventions : comment préserver le modèle économique des SIAE ?

- ◆ Il y a une double tendance : développement des marchés publics avec clause sociale et stagnation du montant des subventions. Certaines SIAE redoutent cette situation et la précarité qui en découle (tant pour elles que pour le public accompagné). Or, les subventions restent indispensables aux SIAE pour couvrir le sur-coût du travail des personnes en insertion.
- ◆ *Comment faire pour préserver et redévelopper la subvention ? Comment assurer une juste complémentarité entre subventions et marchés publics ?*

Thème 4 : mieux faire connaître les SIAE aux donneurs d'ordre et développer les moyens de collaboration

- ◆ Un manque de connaissances des SIAE et de leurs spécificités (conventionnement, secteur d'activité, taille) reste récurrent au niveau des donneurs d'ordre. Ainsi, ne pouvant pas comprendre les enjeux des AI, ACI, EI (hors régies de quartier) et des régies de quartier, ils ne peuvent pas adapter les marchés publics et donc leur en permettre l'accès. De plus, la collaboration entre SIAE et pouvoirs publics doit être plus importante afin d'éviter les marchés infructueux.
- ◆ *Comment organiser une communication régulière ? Comment réfléchir ensemble sur les moyens de collaboration ?*