

FICHE D2

La mobilisation des structures inclusives

I. Eléments de Contexte

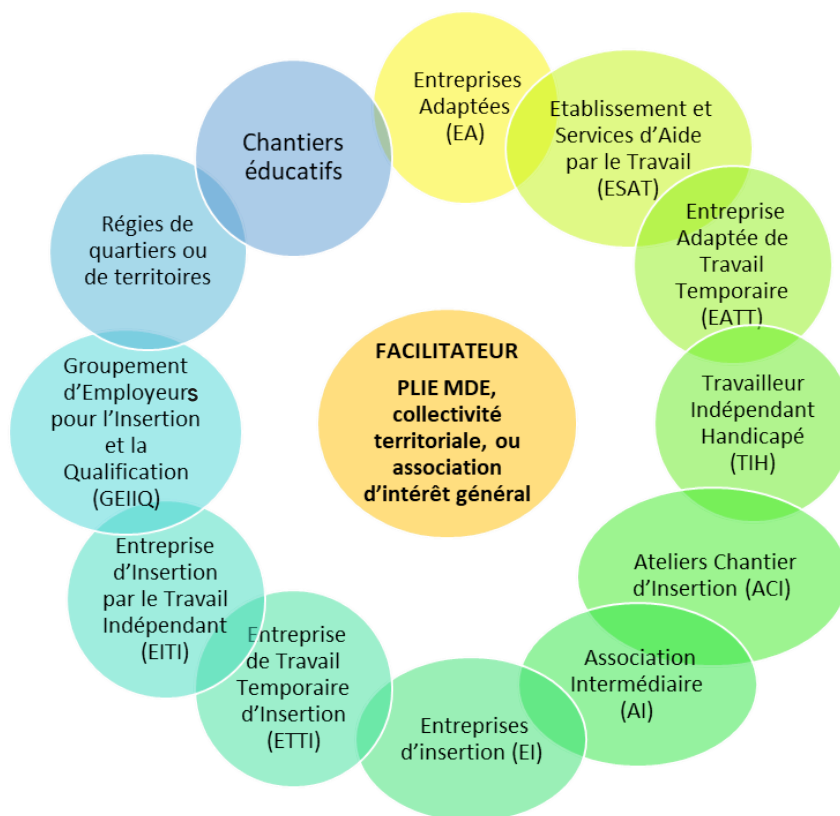


Les entreprises sociales inclusives rassemblent les structures de l'insertion par l'activité économique (SIAE), les structures du travail protégé et adapté (STPA) et d'autres structures intégrant des personnes éloignées de l'emploi, tels que les GEIQ, les régies de quartier et de territoire. Elles constituent **des partenaires privilégiés** pour la mise en œuvre de considérations sociales dans un marché public.

A l'échelle du territoire sur lequel il intervient, le facilitateur entretient **un partenariat de proximité** avec l'ensemble des structures inclusives présentes sur le bassin d'emploi, dans une logique d'ensemblier.

Il dispose ainsi d'une **connaissance fine de l'offre de services inclusive et de ses capacités**, tant pour pouvoir conseiller l'acheteur sur le choix des considérations sociales à mobiliser sur les projets d'achat (marché réservé, achat d'insertion, clause sociale), que pour pouvoir mettre en relation les entreprises inclusives avec les opérateurs économiques classiques, titulaires des marchés non réservés.

Schéma : les entreprises sociales inclusives et le rôle d'ensemblier du facilitateur



Une description exhaustive de ces structures est donnée au sein de la [Fiche 5 Les acteurs de l'insertion](#), du guide DAJ relatif aux aspects sociaux de la commande publique, auquel le lecteur est invité à se reporter.

A noter :

Les **SIAE (ACI, AI, ETTI, EITI et EI)** sont agréées en conseil départemental de l'insertion par l'activité économique (CDIAE) et leurs financements dépendent des directions de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (DEETS).

Les **EA** sont agréées par les directions régionales de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (DREETS), et les **ESAT** sont soumis à un régime d'autorisation d'ouverture et d'agrément délivré par les agences régionales de santé (ARS).

Les **GEIQ** sont labellisés par une commission mixte nationale regroupant des membres de l'Etat, de la FFGeiq et des personnes qualifiées. L'appellation Geiq d'une structure est contrôlée et renouvelée chaque année.

Le saviez-vous ? [Le label RSEi](#)

Le label RSEi (Responsabilité Sociétale des Entreprises inclusives) est une déclinaison de la norme internationale ISO 26 000, adaptée aux entreprises inclusives. Ce label atteste du niveau de maturité des entreprises inclusives en matière de RSE en y intégrant les spécificités de la mission d'inclusion des personnes vulnérables.

II. Les structures inclusives et la commande publique socialement responsable

2.1 Réaliser un sourcing inclusif

Le **sourcing et les échanges préalables** avec les opérateurs économiques sont encouragés en commande publique, particulièrement pour ce qui concerne les structures inclusive. Ainsi, il est souhaitable, voir, indispensable pour l'acheteur de s'appuyer sur le facilitateur de son territoire afin de mener à bien ce sourcing.

Si le facilitateur constitue un **interlocuteur de proximité privilégié** pour un appui en termes de sourcing inclusif, **différents outils numériques** ont été développés, à destination des acheteurs comme des opérateurs économiques, notamment :

- [Le marché de l'inclusion développé par l'Etat](#),
- [Cartéco développé par ESS France](#).

Il existe également souvent en parallèle des annuaires nationaux, régionaux et/ou départementaux des structures inclusives, développés par les têtes de réseau du secteur inclusif : [Coorace](#), [Fédération des entreprises d'insertion](#), [le Réseau GESAT](#), [UNEA](#), [Linklusion](#), [Chantier école](#), [UNAI](#), [Mouvement des régions](#), [Fédération Française des Geiq](#), etc.

2.2 Mobilisation des structures inclusives sur la commande publique

Les structures inclusives peuvent intervenir à différents titres dans le cadre de la commande publique.

Elles peuvent se mobiliser :

- **Soit en répondant directement, seules ou en co-traitance** avec un autre opérateur économique, aux appels d'offres des acheteurs (sur un marché classique, sur un marché réservé, ou sur un marché de services d'insertion et de qualification)
- **Soit en tant que sous-traitant** d'un opérateur économique qui répond à un appel d'offre mobilisant (ou non) une clause sociale d'insertion, en prenant à sa charge une part des prestations objet du marché (sur marché avec clause sociale d'insertion, voire sans clause)
- **Soit en tant que prestataire** d'une entreprise classique titulaire d'un marché avec une clause sociale d'insertion, en proposant une offre de mise à disposition de personnel éligible (sur un marché avec clause sociale d'insertion).

Le positionnement contractuel et le type de structure inclusive mobilisée varie selon la nature des considérations sociales mobilisées par l'acheteur.

a) Pour une clause sociale d'insertion

Dans la grande majorité des marchés, il s'agit d'une clause sociale comme condition d'exécution qui est déployée, où l'entreprise doit réserver des heures de travail pour des personnes qui rencontrent des difficultés sociales et professionnelles.

La solution de la mise à disposition de salariés est la plus utilisée par les entreprises attributaires qui peuvent donc avoir recours dans ce cadre aux **ETTI, aux GEIQ, aux AI et aux EATT, aux EA et aux ESAT.**

Les structures inclusives, qui ont toutes les compétences pour soumissionner directement aux marchés publics, peuvent également se positionner **en sous-traitance des entreprises titulaires** : elles réalisent alors une partie de la prestation objet du marché. Sont plus spécifiquement concernés **les EA, ESAT, TIH, EI, ou les EITI**, qui produisent des biens et des services.

b) Pour un marché réservé aux SIAE et/ou au STPA

Les marchés réservés constituent un levier juridique permettant à l'acheteur de **conditionner l'accès à un marché public ou à un de ses lots**, au fait d'être une structure agréée appartenant au **secteur de l'insertion par l'activité économique** (ACI, AI, EI, ETTI, EITI), **et/ou au secteur du travail protégé et adapté** (ESAT, EA ou structure équivalente comme les TIH ou les EATT).

Les structures inclusives sont dans ce cas de figure directement titulaires du marché public.

L'acheteur **précise en amont de la consultation s'il réserve le marché à l'un des deux secteurs, ou aux deux en même temps.**

Attention : ce choix conditionne aussi les possibilités de sous-traitance par le titulaire du marché réservé, puisqu'il ne sera possible de sous-traiter qu'auprès d'acteurs répondant au périmètre de la réservation retenu par l'acheteur.

La mobilisation des marchés réservés implique que le facilitateur, en lien direct avec les acheteurs, détienne **une très bonne connaissance des capacités techniques des structures inclusives de son territoire**, pour repérer les potentialités de déploiement de marchés réservés, et limiter le risque d'infructuosité. L'animation du partenariat avec les structures inclusives comme avec les têtes de réseaux de proximité de l'insertion et du handicap, apparaît indispensable à cet égard.

Marché réservé simple ou marché réservé avec clause sociale d'insertion en sus ?

- **Dans leur version classique**, les marchés réservés consistent pour l'acheteur à confier l'ensemble d'une prestation à un opérateur inclusif, contribuant ainsi au soutien du tissu des acteurs de l'inclusion, par un apport d'activité commerciale. Dans ce cas, le suivi de l'acheteur se limite à vérifier la validité de l'agrément de la structure inclusive, sur la durée du marché et à constater la bonne réalisation de la prestation. L'agrément de la structure équivaut à une présomption simple que la structure satisfait à l'exigence posée par le code de la commande publique, d'employer au minimum 50% de publics éligibles à l'insertion au sein de ses effectifs.

- **Dans leur version avec clause sociale d'insertion en sus**, l'acheteur réserve non seulement le marché aux structures inclusives, mais il va en plus définir un volume horaire qui devra nécessairement être réalisé par des personnes éligibles ou définir un pourcentage de l'activité (70 à 80%) en volume d'heures réalisées et non en nombre de personnes ou de contrats qui devra être mobilisé pour la réalisation de l'objet du marché. Une telle démarche vise à ce que la structure inclusive mobilise au-delà de 50% de publics éligibles sur l'opération, et transmette les justificatifs afférents à l'éligibilité des publics positionnés au facilitateur en charge du marché, qui pourra également lui proposer des candidats.

Voir en Annexes les rédactions : les marchés réservés, version simple, et version avec clause sociale d'insertion.

c) Pour un marché mobilisant un critère d'attribution relatif à la performance en matière d'insertion

Cette procédure peut **inciter les entreprises du secteur classique à travailler de concert avec les entreprises sociales inclusives** dès le stade de la consultation et de l'élaboration de son offre. Dans la mesure où l'entreprise doit, dans sa réponse, qualifier son offre en matière de réalisation de l'action d'insertion, elle peut s'en remettre pour le « mémoire insertion » à son cotraitant ou sous-traitant inclusif.

Cette réponse de l'entreprise du secteur privé en partenariat avec une entreprise sociale inclusive, va lui simplifier la tâche dans l'élaboration de sa réponse à l'acheteur qui a décidé d'utiliser le critère des performances en matière d'insertion. Toutes les entreprises sociales inclusives sont susceptibles d'être mobilisées dans ce cadre.

Par ailleurs, l'utilisation de ce critère d'attribution peut aussi permettre aux entreprises sociales inclusives qui soumissionnent directement à des marchés, de valoriser dans leur offre leur compétence en matière d'insertion, en sus de leurs capacités techniques.

d) Pour un achat de services d'insertion et de qualification professionnelle

Avec ce type de marché, l'acheteur achète une prestation d'insertion qui prend appui sur des activités de production ou de services. L'activité de production ou de services n'est dans ce cas qu'une activité support de la prestation d'insertion, qui est-elle l'objet principal du marché.

Si tout opérateur économique est libre de se positionner sur ce type de marché, les capacités détenues par les structures inclusives sur ce champ de compétence en fait des candidats de premier plan.

Les entreprises sociales inclusives les plus susceptibles de se positionner sur ce type de marché sont les **ateliers chantier d'insertion et les régies de quartiers ou de territoires**.

III. Stimuler l'émergence de consortium et groupements inclusifs : retour d'expérience de Strasbourg



L'impulsion en cours sur les achats responsables et les obligations à atteindre pour les acheteurs à l'horizon 2026 (PNAD, Loi Climat et Résilience, SPASER, etc.) sont particulièrement favorables au développement des structures inclusives. Les acheteurs, notamment pour répondre aux exigences posées par la loi Climat et Résilience à terme, vont devoir systématiser la dimension sociale et écologique de leurs achats.

Sur la dimension sociale, l'acheteur pourra mobiliser un panel de leviers juridiques, parmi lesquels les marchés réservés aux structures inclusives. Si le facilitateur accompagne assez classiquement les acheteurs sur la mobilisation de ces marchés réservés, celui-ci a également un rôle à jouer dans la dynamique de **changement d'échelle de l'activité des structures inclusives**, en lien avec les fédérations territoriales concernées.

En effet, les acheteurs notamment les plus conséquents, peuvent être confrontés aux problèmes de dimensionnement des capacités des structures inclusives, au regard de la volumétrie de leurs besoins potentiels. Si des techniques telles que l'allotissement peuvent permettre de faciliter l'accès des structures inclusives en réservant certains lots, la question du dimensionnement des activités inclusives demeure à court terme.

Dans ce contexte, l'incitation auprès des structures inclusives à répondre en **groupement momentané d'entreprises ou en consortium inclusif** apparaît un axe de travail pertinent.

Sur un bassin économique, pour stimuler la rencontre entre les besoins de l'acheteur et l'offre des structures inclusives, le rôle du facilitateur peut s'articuler autour de deux axes :

▪ Guider les structures sur les nouvelles opportunités de la commande publique

Un premier axe de travail avec les acheteurs a porté sur l'analyse des données commandes publiques sur une année, dans l'objectif d'identifier les achats récurrents pour lesquels le titulaire était situé hors du département. En étudiant spécifiquement ces marchés, il s'agissait de comprendre pourquoi il n'avait pas pu mobiliser un opérateur économique de proximité (absence de prestataire, prestataire trop onéreux, etc.). Cette analyse a ensuite été croisée par le guichet clause avec les capacités des structures inclusives présentes sur le territoire. Cette approche a permis de dégager des axes de progrès concrets : par exemple, certains acheteurs se fournissaient en goodies confectionnés en Chine alors que certaines structures inclusives du territoire proposaient cette prestation.

Un second axe de travail a porté sur l'accompagnement à l'émergence de nouvelles activités :

Dans le secteur du bâtiment notamment de nouvelles opportunités d'emploi se développant autour du réemploi (curage, plateforme) et de la rénovation énergétique (petites copropriétés), le guichet clause accompagne le positionnement et la professionnalisation des structures inclusives sur ces métiers. Pour les activités liées au réemploi / curage, l'acheteur inscrit en parallèle dans les opérations de déconstruction sélective, un critère de sous-traitance aux structures inclusives. Pour la rénovation énergétique, l'enjeu actuel du guichet est de constituer autour de deux ou trois entreprises de l'ESS du bâtiment (ESUS), un groupement d'entreprises inclusives capable de rénover entièrement une copropriété, avec suivi de chantier.

▪ **Accompagner les structures dans le changement d'échelle**

Cet axe de travail a été retenu au regard du constat suivant :

- Certaines structures ne savent pas répondre aux marchés publics
- Certains marchés couvrent un périmètre géographique trop large pour une structure
- Certains marchés couvrent un périmètre technique trop large pour une structure
- Certains marchés ont un volume trop important pour une structure

En conséquence, il apparaît pertinent pour le facilitateur de **travailler en anticipation et en partenariat avec les têtes de réseau de l'inclusion**, au rapprochement des structures pour des réponses en groupement. L'expérience a permis la réponse en groupement sur des marchés relatifs à la fabrication et le marquage de goodies, à la distribution des bio seaux sur la métropole ou encore au nettoyage des écoles.