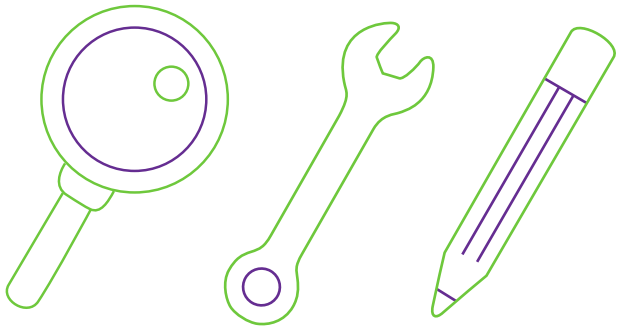
N°02

JANVIER 2014

ACHATS SOCIALEMENT RESPONSABLES

avise



Les Repères de l'Avise

Accès des entreprises sociales d'insertion à la commande publique en Europe

CONTEXTE, ENJEUX ET BONNES PRATIQUES

Sommaire

Introduction 4

LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION DANS L'UNION EUROPÉENNE 5

Définition et caractérisation 5

Modalités d'insertion dans les ESI 6

Cadre légal 6

Modèles économiques 7

Zoom sur deux entreprises sociales d'insertion 8

LES DIRECTIVES EUROPÉENNES EN FAVEUR DE L'ACHAT PUBLIC SOCIALEMENT RESPONSABLE 10

Les clauses sociales comme condition d'exécution et les marchés réservés 10

Les clauses sociales comme critère d'attribution 11

Application des directives dans les différents États membres 11

Conseils de la Commission européenne pour une stratégie d'achat responsable 12

Une approche communautaire en mutation 12

COMMENT FACILITER L'ACCÈS DES ESI À LA COMMANDE PUBLIQUE ? 14

Fiche #1 Développer la coopération entre les entreprises sociales d'insertion 14

Fiche #2 Outiller les acheteurs pour développer l'intégration des critères sociaux dans la commande publique 17

Fiche #3 Promouvoir les entreprises sociales d'insertion sur le web 19

Fiche #4 Mettre en relation acheteurs et entreprises sociales d'insertion 21

Pour aller plus loin 23

« Accès des entreprises sociales d'insertion à la commande publique en Europe »
Les Repères de l'Avise, Achats socialement responsables N°2

Directrice de publication : Cécile Leclair **Rédaction** : Sébastien Lévrier, avec la collaboration de Philippe Chibani-Jacquot **Comité éditorial** : Anne-Cécile Denis, Farbod Khansari, Sébastien Lévrier
Maquettage : Nadège Rodrigues

Merci à Patrizia Bussi (ENSIE), Marthe Nyssens (EMES), Jean-Luc Bodson (SAW-B) et Marc Tarabella (Parlement européen) pour leur contribution active dans la réalisation de cette publication.

© Avise tous droits réservés – Janvier 2014

INTRODUCTION

Les achats socialement responsables sont en pleine effervescence dans l'Union européenne (UE). De nouvelles directives « marchés publics » ont été proposées par la Commission et adoptées en janvier 2014 par le Parlement européen pour simplifier et moderniser la législation en la matière. Critères de choix du titulaire, règles de la sous-traitance ou accès des entreprises sociales d'insertion (ESI) à la commande publique ont ainsi fait l'objet de nombreux échanges et discussions[1].

Au-delà des débats et des impératifs des calendriers parlementaires, il semble particulièrement important de valoriser dans ce cadre les acteurs, ressources et outils facilitant l'accès des ESI à la commande publique dans les différents Etats membres de l'UE.

En effet, si la règlementation européenne (transposée dans les législations nationales en deux ans maximum) autorise la mise en œuvre de critères sociaux dans la commande publique[2], l'outillage des pouvoirs adjudicateurs autant que des structures d'économie sociale reste un enjeu majeur pour faire monter en puissance les collaborations commerciales entre acheteurs et ESI.

Comment les différents réseaux d'entreprises sociales s'organisent-ils en Europe pour accompagner leurs membres dans des processus de coopération avec les acteurs publics ? Quels outils de sourcing de l'offre d'insertion existe-t-il ? Comment acheteurs et fournisseurs socialement responsables sont-ils mis en lien direct dans les différents Etats ?
Ces questionnements ont permis de recenser des initiatives récentes en matière d'accès des ESI à la commande publique.

Les expériences, mises en avant dans cette publication, témoignent de la meilleure prise en compte ces dernières années, à l'échelle européenne, de l'impact social des achats publics, même s'il reste du chemin à parcourir.

Cette publication vise à valoriser ces expériences mais aussi à faire écho aux pratiques françaises pour comparer, confronter, inspirer… avec pour objectif majeur de renforcer les initiatives cherchant à améliorer l'accès des ESI à la commande publique.

[1] Voir notamment http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals_fr.htm

[2] Voir le guide de la Commission européenne « Acheter social »

1 LES ENTREPRISES SOCIALES D'INSERTION DANS L'UNION EUROPÉENNE

Entreprises de formation par le travail (EFT) belges, coopératives sociales de type B italiennes, entreprises communautaires anglaises, entreprises d'insertion espagnoles ou portugaises… Dans l'Union européenne, plus d'une quarantaine de types de structures d'utilité sociale visant l'insertion par l'activité économique de personnes en difficulté existe. Un terme particulier a émergé pour les désigner : on parle d'entreprises sociales d'insertion (ESI). Quelles sont leurs points communs ? Comment ont-elles été créées ? À quels enjeux doivent-elles faire face ?

Définition et caractérisation d'une ESI

« *Les entreprises sociales d'insertion sont des entités économiques autonomes dont l'objectif fondamental est l'insertion professionnelle, en leur sein ou dans l'économie classique, de personnes qui éprouvent des difficultés importantes sur le marché du travail.* (…) *L'insertion est réalisée par le biais d'une activité productive et d'un accompagnement personnalisé ou d'une formation qualifiante des personnes engagées* » indique le réseau de recherche européen EMES[3].

Ces entreprises qui ont fait le choix de mener des activités au sein même du système économique ne se caractérisent pas tant par ce qu'elles produisent que par leur manière de le faire et par les caractéristiques spécifiques de leur main d'œuvre[4].
Dans ce cadre, la création d'emplois pour les personnes en difficulté devient la fonction principale de l'entreprise[5].

Ces éléments de définition, volontairement très larges, peuvent être appliqués à une quarantaine d'initiatives dans l'Union européenne. Patrizia Bussi, coordinatrice au sein du réseau européen ENSIE, pense ainsi que ce terme peut « *fédérer l'ensemble des structures d'insertion européennes, malgré leur grande variété* ».

La chercheuse de l'EMES Marthe Nyssens a en effet mis en évidence différents profils d'ESI. Pour les comparer, le réseau propose cinq critères afin de mieux appréhender la réalité.

FOCUS

5 CRITÈRES
pour appréhender une ESI, d'après l'EMES

1. Les statuts des travailleurs en insertion : contrats de travail formels, stages, etc.
2. Les modalités de formation socio-professionnelle : « sur le tas » ou structurée
3. Les principales caractéristiques des publics cibles : personnes handicapées, demandeurs d'emploi de longue durée, etc.
4. La répartition des ressources utilisées : ressources monétaires ou non monétaires
5. Les modalités d'insertion : emplois permanents ou transitoires

[3] Voir notamment Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne : un aperçu général par Catherine Davister, Jacques Defourny et Olivier Grégoire
[4] Voir Scalvini F. (2006) « La cooperazione sociale di inserimento lavorativo », Impresa Sociale
[5] Comme l'a mis en évidence le projet européen WISE (Work Integration Social Enterprise), lire notamment l'étude de benchmark www.isede-net.com/sites/default/files/social_economy/WISE%20report.pdf

Modalités d'insertion dans les ESI

Marthe Nyssens, chercheuse de l'EMES, identifie quatre grands groupes d'ESI :

- **Les ESI qui proposent des emplois transitoires ou « sas »,** soutenus par des subventions de court terme, qui représentent le nombre le plus important de structures en Europe. Dans ce cadre, une personne en difficulté peut, par le biais d'un travail productif et de formations qualifiantes, augmenter son « employabilité » sur un temps donné. Cette modalité d'insertion se retrouve notamment dans les entreprises de formation par le travail (EFT) belges ou les coopératives de travail finlandaises. En France, ce modèle correspond plutôt aux entreprises d'insertion.

- **Les ESI qui ont pour vocation la création d'emplois permanents autofinancés,** c'est-à-dire économiquement viables, même si des subventions peuvent être accordées au démarrage, comme c'est le cas dans les firmes sociales allemandes ou anglaises ou dans les entreprises d'insertion belges.

- **Les ESI qui visent l'intégration professionnelle des publics à l'aide d'un subventionnement permanent.** Ces organisations existent dans la plupart des pays et visent à remédier au décalage entre la productivité requise par le marché du travail classique et les capacités des personnes frappées d'un handicap. On parle généralement d'ateliers protégés, comme au Portugal, au Danemark ou en Irlande, ou d'ateliers sociaux comme en Belgique.

- **Les ESI qui visent la socialisation par l'activité productrice,** comme certaines entreprises sociales actives dans le recyclage et la récupération en Belgique et les centres occupationnels en Espagne. En France, ce modèle correspond plutôt aux centres d'adaptation à la vie active (CAVA).

Ces ESI visent un public particulièrement éloigné de l'emploi.
« *Différentes modalités d'insertion peuvent coexister au sein d'une même structure, ce qui rend difficile de classifier l'ensemble des réalités* », affirme Marthe Nyssens, avant de nuancer : « *ces catégories ont le mérite de dresser le panorama des différentes déclinaisons d'un modèle européen de l'insertion par l'activité économique* ».

Cadre légal des ESI

Dans les années 1970, les premières initiatives d'ESI ont été impulsées souvent par des travailleurs sociaux, des militants associatifs ou des syndicalistes. A l'époque, les politiques publiques ne fournissaient pas forcément d'outils adaptés pour affronter les problèmes du chômage de longue durée et de l'exclusion sociale. Les structures « pionnières » ont souvent été bâties de manière autonome, en marge des cadres légaux, dans une perspective d'intérêt général ou d'entraide sociale.
Dans les pays membres de l'UE, « *elles ont ainsi souvent contribué au renouvellement des politiques publiques de lutte contre l'exclusion* »[6].

Dans les années 1980, une deuxième génération d'ESI a trouvé un cadre plus favorable de développement.
Les pays de l'UE développent alors des politiques « actives » pour trouver des solutions au chômage, en complément de politiques dites « passives » qui visent à garantir un revenu aux personnes en difficulté. Ces politiques actives cherchent à « *intégrer les chômeurs sur le marché du travail par le biais de programmes d'accompagnement et d'orientation, de formation*

[6] Voir notamment Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques : une analyse européenne, M. Nyssens, J. Defourny, L. Gardin et J-L. Laville, 2012

professionnelle, de subventions à l'emploi ou de programmes de résorption du chômage »[7].
Dans de nombreux pays, les ESI commencent alors à être reconnues par la puissance publique, soit par des dispositifs particuliers permettant de les subventionner au niveau national ou régional (comme en Espagne, en Finlande, en France, en Irlande, en Pologne ou au Portugal), soit par de véritables statuts juridiques dédiés, qui reconnaissent la possibilité d'introduire une mission sociale dans les objectifs poursuivis par une entreprise. Ces deux possibilités ne sont pas exclusives l'une de l'autre : l'entreprise sociale d'insertion peut devoir adopter un statut juridique spécifique pour obtenir un subventionnement particulier.

Depuis les années 2000[8], ce processus de reconnaissance s'est accéléré.

Après l'impulsion donnée par l'Italie en 1991 (adoption par le Parlement du statut de « coopérative sociale »), des législations portant sur des statuts juridiques particuliers ont émergé dans onze pays de l'UE pour promouvoir la finalité sociale d'une activité économique (société à finalité sociale en Belgique, community interest company au Royaume-Uni, etc.).

« *De manière parallèle, toute une série d'agréments nationaux ou régionaux s'est développée pour reconnaître les modalités de l'insertion par l'activité économique* » indique Marthe Nyssens. Le conventionnement français a ainsi ses équivalents dans d'autres pays de l'UE. En Belgique par exemple, il existe des agréments régionaux donnant le droit aux entreprises d'insertion de toucher certaines subventions. Ce mécanisme existe également en Finlande et en Irlande.

Cependant, Patrizia Bussi tempère : *« les ESI sont à des stades différents d'évolution dans l'UE. Dans certains pays, les entreprises d'insertion travaillent encore pour obtenir une reconnaissance légale, comme en Hongrie ou en Roumanie, et n'ont pas accès à la commande publique ».*

Modèles économiques des ESI

Trois groupes d'ESI

L'EMES a mis en évidence 3 grands groupes d'ESI en termes de ressources mobilisées :

- **Les ESI principalement financées par des ressources marchandes,** grâce à la vente de biens et ou de services (entreprises de travail temporaire d'insertion françaises, entreprises d'insertion belges et espagnoles, coopératives de travailleurs anglaises et finlandaises)
- **Les ESI principalement financées par des subventions publiques**, ce qui est notamment le cas des structures d'insertion allemandes
- **Les ESI qui mobilisent une forte proportion de dons et une part de bénévolat,** comme dans les entreprises communautaires anglaises

Une majorité de ressources marchandes

En réalité, les ESI ont **une grande capacité à hybrider les ressources** pour atteindre leurs objectifs. Toutefois, la vente de biens et de services constitue en moyenne 53% des ressources totales des ESI, contre 38% pour les subventions directes et indirectes[9].

[7] Voir notamment Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques : une analyse européenne, Marthe Nyssens, Jacques Defourny, Laurent Gardin et Jean-Louis Laville, mars 2012

[8] Voir « Les profils d'entreprises sociales d'insertion » in Entreprise sociale et insertion : une perspective internationale, références complètes dans les ressources bibliographiques

[9] Voir notamment le projet PERSE de l'EMES, http://www.emes.net/what-we-do/research-projects/work-integration/perse/

« *Cette majorité de ressources marchandes témoigne de l'importance de l'inscription des ESI dans le marché pour leur équilibre économique* » indique ainsi le sociologue Laurent Gardin[10].

De fortes disparités en Europe

Il existe cependant de fortes disparités entre les pays de l'UE.

En Italie par exemple, les ventes représentent plus de 70 % des ressources des coopératives sociales : cela s'explique par le développement d'activités industrielles qui leur ont permis de structurer une forte coopération avec le secteur privé.

Dans certains pays, les achats publics socialement responsables sont également plus prononcés, portés par la mise en œuvre de clauses sociales d'insertion dans les marchés comme en France, en Belgique, en Italie et en Espagne, et plus récemment, en Autriche.

L'accès à la commande publique est considéré par Marthe Nyssens comme un enjeu central pour les ESI dans le cadre de la prise en compte de l'impact social des achats.

Dans un contexte de raréfaction des subventions publiques, l'achat socialement responsable devient ainsi une clé centrale dans le renforcement du business model des entreprises sociales d'insertion.

[10] in Entreprise sociale et insertion : une perspective internationale, références complètes dans les ressources bibliographiques

Zoom sur deux entreprises sociales d'insertion

Dans ses travaux, l'EMES a mis en évidence que les ESI européennes sont très généralement positionnées dans les secteurs d'activité suivants : travaux manuels (construction, menuiserie, etc.), tri et recyclage des déchets, entretien d'espaces publics ou de zones vertes, conditionnement et emballage de produits. Ainsi, elles regroupent une grande variété de réalités.

Nous proposons deux zooms : le premier sur les coopératives italiennes qui constituent une référence historique dans l'Union européenne, le second sur les entreprises de formation par le travail belges, l'un des modèles les plus proches de l'entreprise d'insertion française.

La coopérative italienne

C'est en 1991 que l'Italie reconnaît le statut de « coopérative sociale », donnant une impulsion majeure à la reconnaissance des ESI.

En effet, comme l'explique Marthe Nyssens, « *le développement des coopératives de type B, positionnées dans le secteur de l'insertion par l'économique, s'est inscrit dans le cadre du modèle coopératif* ». Il s'agit d'organisations à but non lucratif, spécialisées dans l'agriculture, l'entretien des espaces verts, les services de nettoyage, l'informatique, etc. Ces structures doivent compter au moins 30 % de salariés en insertion pour être définies en tant que coopératives sociales de type B.

Dans le consortium Abele Lavoro basé à Turin, le parcours d'insertion démarre par la signature d'un contrat tripartite entre la personne en difficulté, la coopérative et le service social qui l'a orientée. L'accompagnement social et la formation durent en général 2 ans, avant que le salarié ne devienne associé dans la coopérative.

Georges Tabacchi, président du consortium, confie : *« la grande différence avec le modèle français, c'est que la coopérative sociale est souvent une fin en soi, elle n'est pas qu'un tremplin vers le marché de l'emploi traditionnel ».* Cette modalité peut toutefois être proposée, parmi d'autres, par certaines coopératives.

Città e Salute, basée à Milan, par exemple, permet aux personnes handicapées en insertion dans la structure de la rejoindre à l'issue de leur formation, d'en devenir membre ou d'être accompagné sur le marché du travail classique.

On estime à plus de 10 000 le nombre de coopératives sociales actives en Italie. 30 000 personnes défavorisées travailleraient dans les coopératives de type B.

« Pour l'instant seuls les sortants de prison, les personnes atteintes de handicap psychiatrique ou physique, les mineurs et les personnes souffrant d'addiction peuvent être salariés en insertion en Italie » indique Georges Tabacchi qui milite pour l'ouverture du dispositif à d'autres types de profils.

L'entreprise de formation par le travail belge

L'entreprise de formation par le travail (EFT) wallonne est l'ESI qui se rapproche le plus du modèle français d'entreprise d'insertion, d'après Marthe Nyssens. *« La grande différence est que les personnes en difficulté qui y travaillent sont des personnes stagiaires, qui perçoivent un défraiement plutôt qu'un salaire »,* nuance-t-elle.

Les EFT, sont, d'après l'inter-réseau belge d'économie sociale et solidaire INTERFEDE, des *« associations de formation dont la pédagogie est ancrée sur l'apprentissage en situation réelle de travail au sein de l'entreprise ou sur chantier. Cette formation donne lieu à la production commercialisée ou non de biens et de services divers ».*

L'EFT Contrepoint, située à La Louvière et spécialisée dans les métiers du bâtiment, propose ainsi à ses stagiaires une formation en 2 phases : la première, dite « de transition », comporte des cours de remise à niveau et l'apprentissage sur des chantiers didactiques. La seconde, dite « de stabilisation », se déroule sur des chantiers réels, avant la mise à l'emploi.

Si les EFT souhaitent répondre à des marchés publics de travaux, elles doivent au préalable, comme toute autre entreprise, obtenir une « agréation » qui vise à offrir les garanties nécessaires à la bonne exécution des prestations. L'agréation en tant qu'entreprise du bâtiment a ainsi permis à Contrepoint de participer à la construction de logements sociaux à la Louvière (isolation et cloisonnage), dans le cadre d'une opération de sous-traitance liée à un marché intégrant une clause sociale d'insertion.

On dénombre plus de 100 EFT en région wallonne, empruntant le plus souvent le statut juridique d'association sans but lucratif (asbl).

L'EFT est un agrément délivré par la région relatif à des critères spécifiques définis dans une loi de 1999.

EN SAVOIR PLUS

- L'interview de Marc Goessels, directeur de Contrepoint, dans le guide « Economie sociale et territoire » de Saw-B
- Vidéo sur l'EFT La Calestienne ou une présentation générale des EFT
- Sur www.socialement.responsale.org :
  L'interview complète de Patrizia Bussi
  L'interview complète de Marthe Nyssens

2 LES DIRECTIVES EUROPÉENNES EN FAVEUR DE L'ACHAT PUBLIC SOCIALEMENT RESPONSABLE

Jusqu'à présent, les fondements juridiques de la passation des marchés publics dans l'Union européenne avaient été exposés dans les directives 2004/17/CE et 2004/18/CE. Désormais révisés, modernisés et simplifiés dans une nouvelle directive qui entre en vigueur en 2014[11], ces fondements juridiques constituent une base solide pour appréhender, entre autres, l'approche communautaire de l'achat socialement responsable.

Les clauses sociales comme condition d'exécution et les marchés réservés

Deux articles de la directive 2004/18/CE, relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fournitures et de services, font état de possibilités offertes aux pouvoirs adjudicateurs pour développer des critères sociaux dans leur commande publique.

Article 19 - Les marchés réservés aux structures du handicap[12]

Les États membres peuvent **réserver la participation aux procédures de passation de marchés publics à des ateliers protégés ou en réserver l'exécution dans le cadre de programmes d'emplois protégés,** lorsque la majorité des travailleurs concernés sont des personnes handicapées qui, en raison de la nature ou de la gravité de leurs déficiences, ne peuvent exercer une activité professionnelle dans des conditions normales. L'avis de marché fait mention de la présente disposition.

Article 26 - Les clauses sociales comme condition d'exécution du marché[13]

Les pouvoirs adjudicateurs peuvent exiger des conditions particulières concernant l'exécution du marché pour autant qu'elles soient compatibles avec le droit communautaire et qu'elles soient indiquées dans l'avis de marché ou dans le cahier des charges. Les conditions dans lesquelles un marché est exécuté peuvent notamment viser **des considérations sociales** et environnementales.

Les possibilités inscrites dans ces deux articles restent ouvertes dans la nouvelle directive.

La Commission européenne indique par ailleurs que les critères sociaux doivent « *en particulier être liés à l'objet du marché et proportionnés à ses exigences et les principes de l'offre économiquement la plus avantageuse (ou présentant le meilleur rapport qualité/prix) et d'égalité d'accès pour tous les fournisseurs de l'UE doivent être respectés* »[14].

[11] Le Parlement européen a adopté en janvier 2014 les nouvelles directives « marchés publics ». Elles entreront en vigueur seulement après la publication au Journal officiel de l'UE.

[12] En France, cette possibilité est détaillée dans l'article 15 du code des marchés publics

[13] En France, cette possibilité est détaillée dans l'article 14 du code des marchés publics

[14] Voir plus loin pour une présentation de la source : le guide « Acheter social », édité par la Commission européenne

Les clauses sociales comme critère d'attribution

La Cour de justice de l'UE (CJUE) s'est prononcée plusieurs fois en faveur de la prise en compte d'un critère social dans la commande publique, (« Gebroeders Beentjes BV contre État des Pays-Bas »,1988 ; « Commission contre France » 2000 ; « Concordia Bus Finland Oy Ab », 2002).

FOCUS

La possibilité d'utiliser un critère d'attribution du marché lié à la lutte contre le chômage[15]

[…] les critères sur lesquels les pouvoirs adjudicateurs peuvent se fonder pour attribuer les marchés sont soit uniquement le prix le plus bas, soit, lorsque l'attribution se fait à l'offre économiquement la plus avantageuse, divers critères variables suivant le marché en question, comme le prix, le délai d'exécution, le coût d'utilisation, la rentabilité, la valeur technique.

[…] Néanmoins, cette disposition n'exclut pas toute possibilité pour les pouvoirs adjudicateurs d'utiliser comme critère une condition liée à la lutte contre le chômage pourvu que cette condition respecte tous les principes fondamentaux du droit communautaire, et notamment le principe de non-discrimination […]

Source : jurisprudence de la CJUE, « Commission contre France » 2000

Application des directives dans les différents États membres

Le réseau européen des entreprises sociales d'insertion ENSIE a déjà eu l'occasion de travailler sur la question de l'accès des structures à la commande publique dans les différents Etats membres.
En 2011, il a produit une synthèse sur les législations existantes. Il a également contribué à la consultation de la Commission sur la modernisation de la politique de l'UE en matière de marchés publics.

Patrizia Bussi, coordinatrice au sein du réseau ENSIE, résume : « *les pouvoirs publics peuvent utiliser, selon les pays, différents types de clauses sociales dans leurs marchés. Par exemple, la réservation d'un marché à des ateliers protégés ou à des programmes d'emplois protégés est aujourd'hui une possibilité offerte dans chaque Etat membre. La clause peut aussi, selon les cadres législatifs nationaux, être entendue comme objet du marché, condition d'exécution ou encore spécification technique liée aux critères d'attribution de ce marché. La France, qui utilise ces quatre possibilités, peut donc être considérée comme un « bon élève ». Il existe d'autres bonnes pratiques, en Belgique, en Italie et en Espagne notamment. On trouve également des expériences intéressantes au Luxembourg, au Portugal et en Autriche où une première expérimentation a été lancée il y a deux ans. Du côté de l'Angleterre, on parle plus largement du concept de « valeur sociale » dans la commande publique* ».

Les États membres peuvent donc avoir des pratiques différentes en matière de clauses sociales.
D'après Marthe Nyssens, chercheuse au sein de l'EMES, « *les pouvoirs publics ont pu éprouver des difficultés à interpréter les directives européennes. Les droits nationaux ont de fait des positions différentes. La prééminence des contraintes de coûts limite encore la prise en compte de critères éthiques, sociaux et environnementaux dans la commande publique* ».

Afin de rendre plus visibles les possibilités offertes dans les directives « marchés publics », la Commission européenne a édité en 2011 un guide intitulé *Acheter social* dont l'objectif est de « *sensibiliser les pouvoirs adjudicateurs aux avantages potentiels des appels d'offres publics avec clauses de responsabilité sociale* ».

[15] En France, cette possibilité est détaillée dans l'article 53-1 du code des marchés publics

Conseils de la Commission européenne pour une stratégie d'achat responsable



« *En achetant judicieusement* », écrit la Commission européenne dans son guide *Acheter social*, « *les autorités publiques peuvent favoriser les possibilités d'emploi, le travail décent, l'inclusion sociale, l'accessibilité, la conception pour tous, le commerce équitable, et s'efforcer de mieux respecter les normes sociales* ». **Des possibilités qu'elle inclut dans un concept plus large : celui des clauses de responsabilité sociale.**

C'est donc au titre de ces clauses de responsabilité sociale que le pouvoir adjudicateur peut prendre en compte, à certains moments de la procédure de passation des marchés, « *la promotion des possibilités d'emploi pour les chômeurs de longue durée, les travailleurs âgés et les personnes issues de groupes défavorisés* » : autrement dit, intégrer des clauses sociales d'insertion dans sa commande publique.

FOCUS

8 CONSEILS
de la Commission européenne

La Commission européenne propose, dans son guide *Acheter social*, quelques suggestions pour mettre en place une stratégie d'organisation de l'achat socialement responsable.

1. Définir les objectifs et les priorités des appels d'offres publics avec clauses de responsabilité sociale
2. Bien tenir compte du cadre juridique et institutionnel
3. Faire preuve d'un engagement politique de haut niveau et de leadership pour mettre en œuvre la démarche
4. Adopter une approche progressive et établir une planification stratégique
5. Créer un groupe de travail dédié sur l'achat social
6. Accroître la sensibilisation aux appels d'offres publics en impliquant les différentes parties prenantes
7. S'assurer que les pratiques de passation de marchés sont ouvertes aux structures telles que les petites et moyennes entreprises, les entreprises d'économie sociale, etc.
8. Etablir des moyens de contrôle permettant d'évaluer les résultats en fonction des objectifs fixés et des normes d'exécution.

Source : Ces conseils constituent une synthèse sélective et non exhaustive des pages 15 à 20 du guide Acheter social, un guide sur les appels d'offres publics avec clauses de responsabilité sociale

Une approche communautaire en mutation[16]

La Commission européenne a lancé début 2011 une vaste consultation pour évaluer et moderniser la législation européenne sur les marchés publics.

Après avoir recueilli des témoignages et des analyses dans le cadre du Livre vert « la modernisation de la politique de l'UE en matière de marchés publics », l'institution a rédigé en 2012 une proposition de nouvelle directive.

Cette nouvelle directive a été adoptée après discussion par le Parlement en janvier 2014.

Cette action de modernisation s'intègre également aux orientations définies dans « l' Acte pour le marché unique » adopté en avril 2011 par la Commission, qui propose notamment d'élaborer un « *cadre législatif des marchés publics révisé et modernisé avec l'objectif d'aboutir à une politique équilibrée qui soutienne une demande pour des biens, des services et des travaux respectueux de l'environnement,* **socialement responsables** *et innovants* ».

[16] Pour plus d'informations, http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals_fr.htm

Pour Marc Tarabella, co-président de l'intergroupe « Economie sociale » au Parlement Européen, le concept de l'offre économiquement la plus avantageuse, c'est-à-dire celle conduisant au meilleur rapport qualité/prix, sortira renforcé grâce à la nouvelle directive (au détriment du prix le plus bas). Les pouvoirs adjudicateurs auront par ailleurs « *la possibilité de sélectionner une offre en prenant mieux en compte son impact social et environnemental ou ses caractéristiques innovantes* ».

Marc Tarabella a par ailleurs été très attentif au maintien, dans la dernière version du texte, des marchés réservés aux structures employant des personnes défavorisées.

FOCUS

DIRECTIVE « MARCHÉS PUBLICS » 2014 - MARCHÉS RÉSERVÉS

Des possibilités renforcées pour les entreprises sociales d'insertion

Article 20 - Les États membres peuvent réserver le droit de participer aux procédures de passation de marchés publics à des ateliers protégés et à des opérateurs économiques dont l'objet principal est l'intégration sociale et professionnelle de personnes handicapées ou défavorisées, ou prévoir l'exécution de ces marchés dans le contexte de programmes d'emplois protégés, à condition qu'au moins 30 % du personnel de ces ateliers, opérateurs économiques ou programmes soient des travailleurs handicapés ou défavorisés.[17]

« *Les marchés publics peuvent être un outil pour changer les pratiques des Etats, et de nouvelles opportunités se profilent dans le cadre de la nouvelle directive européenne* » explique Patrizia Bussi.

« Il faudra voir dans quelle mesure les possibilités inscrites dans l'article consacré aux marchés réservés seront transposées dans les codes nationaux des marchés publics. Dans sa forme actuelle, cet article ouvre en effet les marchés réservés aux « opérateurs économiques dont l'objet principal est l'intégration sociale et professionnelle de personnes défavorisées ». Potentiellement, l'accès des ESI à la commande publique pourrait donc être élargi dans les années à venir. » complète Patrizia Bussi.

[17] Article 20 tel que mentionné dans la « Position du Parlement européen arrêtée en première lecture le 15 janvier 2014 en vue de l'adoption de la directive 2014/.../UE du Parlement européen et du Conseil sur la passation des marchés publics et abrogeant la directive 2004/18/CE » source : Parlement européen

3 COMMENT FACILITER L'ACCÈS DES ESI À LA COMMANDE PUBLIQUE ?

Dans les pages suivantes, découvrez nos fiches thématiques répertoriant acteurs, ressources et outils qui facilitent l'accès des entreprises sociales d'insertion à la commande publique.

FICHE #1
Développer la coopération entre les entreprises sociales d'insertion

Certaines ESI ont choisi de se regrouper pour augmenter leur force de frappe commerciale. C'est le cas notamment des coopératives italiennes. Dans quelques pays comme en Angleterre, les pouvoirs publics se sont saisis de la problématique du renforcement de leur accès à la commande publique. Les réseaux et fédérations d'ESI ont leur rôle à jouer en la matière : soit en tant qu'apporteurs d'affaires pour leurs membres, soit en tant que coordinateurs de l'offre de biens et de services des ESI sur un territoire donné.

Exemple du Consortium national des entreprises sociales en Angleterre

Atteindre la taille critique pour remporter des marchés publics

Le *Public Services (Social Value) Act* est en vigueur depuis janvier 2013 en Angleterre. Cette loi oblige les acheteurs publics à mieux prendre en compte les « valeurs sociales » [18] dans la définition de leurs besoins. La tendance actuelle étant à la sous-traitance des missions de service public dans le pays, l'accès des entreprises sociales aux marchés pourrait bien s'améliorer dans les années à venir.

C'est dans ce contexte législatif favorable qu'est né le projet du National Offender Management Service (NOMS)[19] de cofinancer, avec le Fonds Social Européen (FSE), la création du National Consortium of Social Enterprises (NCSE). Son objectif est d'augmenter les opportunités pour les entreprises sociales de remporter des marchés publics, en leur permettant de se regrouper et de développer leurs compétences techniques.

Ce consortium regroupe trois entités : le mouvement des entreprises sociales britanniques (Social Enterprise UK), le réseau national des ESI (Social Firms UK) et 3SC, un acteur issu du tiers secteur anglais et dont le rôle, principalement à Londres, est de faciliter l'accès des opérateurs de l'insertion aux marchés publics. L'enjeu majeur du NCSE, défini par le NOMS, est de renforcer la capacité des entreprises sociales à réinsérer les délinquants, mais aussi d'autres publics éloignés de l'emploi, en consolidant les structures par le biais de la commande publique.

[18] La loi n'adopte pas une vision prescriptive de la « valeur sociale ». Social Enterprise UK la définit comme le bénéfice additionnel (social, environnemental, etc.) que peut tirer la société dans le cadre de la mise en œuvre d'un marché, au-delà d'un simple approvisionnement en biens et services. Voir notamment http://www.socialenterprise.org.uk/news/new-guide-the-public-services-social-value-act

[19] Equivalent de la direction de la protection judiciaire de la jeunesse

Pour ce faire, le consortium s'est donné comme premier objectif d'agréger 1 000 entreprises sociales en 2014 afin de couvrir l'ensemble des secteurs d'activité et pouvoir ainsi répondre aux besoins des acheteurs. Le NCSE atteindra ainsi une taille critique pour devenir *« un fournisseur opérationnel sur tous types de contrats où ces structures peuvent faire la différence »*, espère Philippa Harris, en charge du projet à Social Firms UK.

Pour assurer sa mission, le consortium mobilise les entreprises sociales au niveau local. Des événements visant à les former sur la mesure de leur impact social, à échanger sur le rôle du consortium et à leur faire rencontrer leurs potentiels partenaires sont en effet organisés. « *Il est essentiel de développer les collaborations entre les membres du NCSE, étant donné que l'offre de biens et de services de l'un sera complémentaire à celle de l'autre* », explique Philippa Harris. Par ailleurs, un site d'autodiagnostic en ligne (« Infomine »), qui permet aux entreprises sociales d'accéder à des ressources documentaires en ce qui concerne la consolidation ou le développement économique, est mobilisé par Social Firms UK dans ce cadre.

NCSE a vocation à devenir un point d'entrée privilégié entre fournisseurs socialement responsables et acheteurs publics souhaitant intégrer des critères sociaux dans leur commande publique.

Pour en savoir plus : www.socialfirmsuk.co.uk

Autres initiatives en Europe

EN BELGIQUE

Des plateformes collectives « marchés publics » pour monter en compétences sur la réponse aux appels d'offres

Depuis 2005, le réseau fédérateur d'initiatives d'économie sociale SAW-B anime en Wallonie deux plateformes qui regroupent plusieurs ESI d'un même secteur d'activité : bâtiment et construction ou parcs et jardins.

Les membres de ces plateformes se réunissent trois à quatre fois par an pour échanger sur les expériences de chacun en matière de marchés publics, pour étudier des pistes de collaboration communes en vue de renforcer le positionnement sur des appels d'offres de plus grande ampleur et plus largement, pour discuter des différentes facettes de leur activité. L'association SAW-B formant régulièrement des acheteurs publics, elle peut également faire un point régulier sur leurs besoins et favoriser la rencontre entre offre et demande de biens et de services socialement responsables.

EN ITALIE

Des consortiums pour coordonner l'offre de biens et de services des coopératives

Les consortiums sont une forme courante d'organisation pour les coopératives sociales en Italie, souvent caractérisées par leur petite dimension, une forte territorialisation et spécialisation de leur offre de biens et de services. Pour changer d'échelle, elles cherchent à développer les principes d'une « *mutualisation élargie* »[20].
Ainsi, les consortiums permettent de partager des ressources (comme des postes de communication ou de comptabilité) mais également de coordonner plusieurs fournisseurs et d'avoir un interlocuteur unique sur un territoire pour répondre à des appels d'offres nécessitant la combinaison de plusieurs compétences.
Aujourd'hui, environ 250 coopératives de deuxième niveau (coopératives fédérant plusieurs coopératives) sont affiliées au réseau Federsolidarieta.
www.federsolidarieta.confcooperative.it/default.aspx

[20] Voir notamment Jean-Louis Laville et Laurent Gardin, « Les coopératives sociales italiennes », Nouvelles pratiques sociales, vol. 12, n° 1, 1999, p. 63-81. http://id.erudit.org/iderudit/301437ar

EN RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Un réseau d'entreprises sociales pour communiquer et trouver des axes de collaboration avec les collectivités

Le projet TESSEA a pour premier objectif de constituer un réseau d'entreprises sociales, d'ONG et de citoyens autour de l'enjeu de la reconnaissance du tiers secteur en République Tchèque.

Depuis 2011, il a attiré plus de 240 membres, en majorité des entreprises sociales d'insertion et de travail adapté. Animé par l'ONG People Planet Profit (P3), ce réseau permet aux membres de bénéficier d'une visibilité forte dans l'espace public, à travers la production de nombreux supports audiovisuels.

Des cycles de conférences sont organisés, une à deux fois par mois, pour informer les collectivités et les administrations sur la pertinence d'intégrer l'action des ESI du réseau à leur stratégie socio-économique.

L'exemple du récent marché public d'entretien des espaces verts de la Commune de Prague 2, attribué à un acteur du tiers secteur, est souvent cité en exemple en vue d'être essaimé.

www.ceske-socialni-podnikani.cz

EN FRANCE

La coopération entre structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) peut passer par la constitution de pôles structurés d'activités, permettant de changer d'échelle et de développer les partenariats locaux.

Le réseau Coorace soutient par exemple la création de groupes économiques solidaires (GES), dont l'enjeu est de mutualiser des ressources et de coordonner l'offre de biens et de services des acteurs pour faciliter, entre autres, l'accès à la commande publique. Des expériences de groupements solidaires de SIAE dans le cadre de la réponse à des marchés publics sont également à noter[21].

[21] Voir notamment l'expérience relayée par la Maison de l'Emploi de Paris, http://www.maison-emploi-paris.fr/wp-content/uploads/2012/12/Bilan-Clauses_T3_Oct2012_4p.pdf

FICHE #2

Outiller les acheteurs pour développer l'intégration des critères sociaux dans la commande publique

Afin de développer les opportunités de collaboration entre les pouvoirs publics et les ESI, *« il faut tout faire pour sensibiliser et former davantage les donneurs d'ordre, leur mettre à disposition des outils simples pour leur permettre d'élaborer des appels d'offres en bonne et due forme »* affirme Patrizia Bussi, du réseau ENSIE. Dans l'UE, l'expertise des fédérations d'ESI est souvent mobilisée pour apporter conseils et appui aux pouvoirs adjudicateurs.

Exemple de SAW-B en Belgique

Faciliter la mise en œuvre des clauses sociales dans les marchés publics

La fédération d'économie sociale belge SAW-B accompagne les acteurs publics dans la mise en œuvre de clauses sociales depuis 2005.

« *A l'époque, très peu de mécanismes sociaux en matière de conditions d'exécution des marchés étaient mobilisés* » se souvient Jean-Luc Bodson, chargé de mission dans l'association sans but lucratif (asbl).

Pour remédier à cette faible utilisation des clauses, la région wallonne accorde à SAW-B une subvention pour **organiser des formations pour les pouvoirs adjudicateurs locaux.** Jusqu'en 2011, une dizaine de rencontres par an est mise en place pour présenter le dispositif[22] et les réponses apportées par les ESI belges. L'enjeu majeur est alors de lutter contre les a priori (peur du risque des marchés infructueux, méconnaissance des structures locales, etc.).

Malgré cette action, les collectivités wallonnes se sont retrouvées en difficulté : « *une fois devant leurs cahiers des charges, les acheteurs n'étaient pas à l'aise pour mettre en œuvre des clauses sociales* », explique Jean-Luc Bodson.

SAW-B prend alors l'initiative de **fonder un help-desk** et reçoit pour ce faire une mission du Ministre des pouvoirs locaux afin de répondre aux questions des techniciens des services achats. La fédération les aide à calibrer la clause et à rédiger le dispositif dans les différentes pièces du marché.
Ce service rencontrant un fort succès, elle propose également depuis plus de deux ans **d'accompagner les acheteurs dans le cadre d'analyses prospectives.** A partir d'un fichier consolidant l'ensemble de la programmation future des marchés, transmis par une collectivité donnée, SAW-B étudie les opportunités de mettre en œuvre des clauses sociales et rencontre ensuite l'ensemble des techniciens concernés par les opérations pour en discuter. Une trentaine d'analyses a été réalisée l'année dernière en Wallonie.

SAW-B a également **appuyé l'outillage des acheteurs publics en région de Bruxelles-Capitale.** En effet, en lien avec les récentes évolutions législatives allant dans le sens d'une meilleure prise en compte des clauses sociales dans la commande publique[23], la fédération a proposé de créer un poste dédié de « coordinateur transversal clauses sociales », équivalent en France au métier de facilitateur. Grâce à cette initiative, le nombre de marchés publics intégrant des clauses sociales a été quadruplé en l'espace de quelques mois.

Pour Jean-Luc Bodson, *« le défi des prochaines années est d'arriver à une stratégie d'achats durables effective où l'économie sociale aura la place qu'elle mérite ».* Un premier pas est d'ores et déjà franchi en région Bruxelles-Capitale avec

[22] Les clauses sociales belges ont de grandes similitudes avec les dispositifs inscrits dans le code des marchés publics français. Pour plus d'information, consultez notamment « le guide pédagogique et juridique des clauses sociales en Belgique », auquel SAW-B a contribué.

[23] Lire notamment l'analyse de SAW-B ici : http://www.saw-b.be/spip/Une-nouvelle-circulaire

la nomination de « référents clauses sociales » au sein des pouvoirs adjudicateurs pour assurer la liaison avec le « coordinateur clauses sociales ». La région wallonne se montre très intéressée par cette initiative.

Pour en savoir plus :
www.saw-b.be/spip/-Marches-publics,65-

Autres initiatives en Europe

AU ROYAUME-UNI

Des guides pédagogiques pour sensibiliser les acheteurs publics

Pour Nick Temple, directeur Business & entreprises au sein du réseau Social Enterprise UK, « *le Public Services (Social Value) Act a indubitablement fait évoluer la nature du dialogue entre acheteurs et fournisseurs d'une part, et entre équipes internes des administrations et des entreprises sociales d'autre part* ».
Certaines entreprises sociales se sont d'ailleurs saisies du texte pour « *ouvrir ou renouveler des liens avec des personnes clés dans les administrations publiques* »[24].

Afin d'informer tous ceux qui participent à la chaîne de préparation des marchés publics Social Enterprise UK a conçu plusieurs guides. Il a publié une brochure pour aider les autorités locales à intégrer de la « valeur sociale » dans leur commande publique. Social Enterprise UK les invite à réfléchir au sujet bien avant le lancement des appels d'offres. Examiner les marchés existants et conduire une analyse des besoins peuvent constituer des opportunités pour étudier l'impact social des achats.

Un autre outil a été créé, The social enterprise guide pour « donner des conseils *pratiques sur la manière de collaborer avec les ESI* ».
Organiser des rencontres avec les acheteurs ou un forum des fournisseurs locaux pour échanger sur les besoins de la collectivité, renforcer l'information des ESI sur les opportunités à venir, sont quelques-unes des idées phares mentionnées dans cette publication.
www.socialenterprise.uk

EN POLOGNE

Un programme de formation des fonctionnaires

En Europe de l'Est, des initiatives commencent à être prises en matière d'intégration des critères sociaux dans la commande publique, même si de nombreux pays en sont encore au stade de la reconnaissance légale des ESI. En Pologne, un programme de formation visant la sensibilisation de 1 000 fonctionnaires au niveau local et national est lancé pour l'année 2014. Il a pour objectif d'apporter des éléments juridiques concrets permettant de flécher la rédaction des cahiers des charges des marchés intégrant des critères sociaux.
www.ekonomiaspoleczna.pl

EN FRANCE

L'association Alliance Villes Emploi a publié en 2012 le « référentiel d'emploi et de compétences des facilitateurs des clauses sociales dans la commande publique ».
Le facilitateur y est défini comme suit : « *le facilitateur contribue au développement et à la mise en œuvre, sur son territoire, des clauses sociales dans la commande publique. Il fournit un appui aux partenaires et auprès de l'ensemble des maîtres d'ouvrage volontaires du territoire* [...]» indique l'association Alliance Villes Emploi.
On dénombre à ce jour 316 professionnels de ce type en France. Les grandes missions qu'un facilitateur peut prendre en charge consistent en la promotion du dispositif par des actions de sensibilisation, l'animation du partenariat territorial pour la réalisation de l'action d'insertion, le conseil aux maîtres d'ouvrage, l'information et l'accompagnement des entreprises, l'évaluation du dispositif.
Dans l'objectif de capitaliser les bonnes pratiques et de sensibiliser les donneurs d'ordre, l'Avise a publié en 2012 un dossier web sur la mise en œuvre des clauses sociales.

[24] Voir la chronique de Nick Temple dans le Guardian, http://www.theguardian.com/social-enterprise-network/2013/sep/24/impact-of-social-value-act

FICHE #3

Promouvoir les entreprises sociales d'insertion sur le web

Dans les différents pays de l'UE, le web est un outil central pour communiquer sur l'offre de biens et de services des ESI : bases de données interactives, centres de ressources et annuaires ont été mis en place par les réseaux et fédérations pour assurer une plus grande visibilité des structures. L'un des freins majeurs à la mise en œuvre de politiques d'achats socialement responsables pointés par les pouvoirs adjudicateurs étant la difficulté à identifier des fournisseurs d'utilité sociale, les différents sites web apparaissent comme une solution pertinente pour leur permettre d'avoir à disposition un outil de sourcing des ESI de leur territoire.

Exemple du site de la Fédération Feclei en Espagne

Un centre de ressources pour les collectivités de la communauté autonome de Castille-et-León

Le site dédié aux clauses sociales de la Fédération des entreprises d'insertion de Castille-et-León (Feclei) vise à informer et à outiller sur la mise en œuvre du dispositif dans les marchés publics.

« Son objectif est d'être le point de référence pour les représentants politiques et les administrations. Il faut qu'ils puissent voir qu'il existe de nombreuses bonnes pratiques en Espagne et que notre communauté autonome peut elle aussi élaborer des clauses sociales », explique Sara Peña Carballeda, coordinatrice de la Feclei.

L'outil web est ainsi mobilisé pour faciliter l'essaimage des expériences. Le site est en effet un véritable précis technique pour l'acheteur public. Modèles de clauses, fondements juridiques, cahiers des charges types, etc. : tout y est présenté, étudié et enrichi de documents à télécharger. Des listings de bonnes pratiques aident également à l'outillage et à l'inspiration en ce qui concerne les contrats réservés, les critères d'adjudication ou les conditions d'exécution des marchés. *« Nous avons engagé un spécialiste qui a mené une étude sur le territoire »* ajoute Sara Peña Carballeda.

Le site présente par ailleurs un panorama des entreprises d'insertion de la région. Une petite dizaine pour l'heure. Des arguments en faveur du recours à leurs services, comme la qualité d'exécution de leurs prestations ou leur valeur ajoutée sociale sont illustrés de schémas portant notamment sur l'évaluation des coûts et bénéfices des clauses. Cet outil web pragmatique a aidé depuis 2010 trois entreprises sociales d'insertion à accéder à des marchés publics dans les secteurs du nettoyage, de l'entretien des espaces verts et des fournitures de repas aux personnes âgées.

Ce site est complémentaire à l'ensemble des actions menées par la Feclei pour inciter les collectivités locales à mobiliser les clauses sociales. Un gros travail de sensibilisation des élus reste en effet nécessaire dans le contexte de la crise économique pour montrer les plus-values socio-économiques des entreprises d'insertion du territoire. Ces dernières bénéficient par ailleurs d'un double référencement web. La Feclei est membre de la Faedei (Fédération des associations locales d'entreprises d'insertion), qui propose un annuaire national des structures des différentes communautés espagnoles. La visibilité des entreprises d'insertion espagnoles est ainsi optimisée.

Pour en savoir plus :
www.feclei.org/clausulas/index.htm
www.faedei.org/es/empresas-asociadas

Autres initiatives en Europe

AU ROYAUME UNI

Une plateforme de e-commerce social

« *Just buy* » est le site destiné à rendre accessible l'information sur l'offre de biens et de services des ESI. Réalisé par Social Firms UK, la tête de réseau des entreprises d'insertion et de travail adapté, cet annuaire compte une centaine de structures référencées. Il s'adresse aux acheteurs publics, mais aussi aux acteurs privés qui peuvent effectuer des recherches par zone géographique ou par secteurs d'activité. Social Firms UK propose par ailleurs une assistance téléphonique pour appréhender les besoins complexes des acheteurs et anime une place de marché. A noter également, le lancement par le réseau Social Enterprise UK d'une campagne de promotion intitulée « *Do a great deal ! Buy Social* ».

www.justbuy.org.uk

www.socialenterprise.org.uk/policy-campaigns/campaigns/buy-social#find

EN AUTRICHE

Une base de données par secteur d'activité

Le réseau d'entreprises sociales BDV Austria propose sur son site internet une « Datenbank » dans laquelle sont référencées plus de 190 ESI. Les objectifs de l'outil sont clairement énoncés : « *rendre plus visibles les entreprises sociales dans l'espace public et proposer une plateforme pour les recherches de biens et de services de ces structures* ». L'outil propose seize secteurs d'activité différents, présentés sous forme de pictogrammes, dans lesquels les acheteurs peuvent trouver des fournisseurs : design, transport, recyclage, construction & bâtiment, blanchisserie, etc.

www.bdv.at/datenbank/

EN BELGIQUE

Un annuaire pour identifier les structures pouvant répondre à des marchés publics

L'association sans but lucratif SAW-B fédère des initiatives d'économie sociale (ES) en Wallonie et en Région de Bruxelles-Capitale et propose un annuaire de 800 structures, « PréférencES ». Cet outil permet notamment d'identifier les entreprises de formation par le travail (EFT), les entreprises d'insertion (EI) et les entreprises de travail adapté (ETA) ayant l'agréation « marchés publics »[25] dans le secteur de la construction pour les marchés BTP. Pour l'heure, une vingtaine d'entre elles disposent de celle de classe 1, leur permettant de répondre à des appels d'offres n'excédant pas 135 000 €. Dans les marchés de services, cet agrément n'est pas nécessaire et plusieurs centaines d'entreprises d'ES peuvent répondre aux marchés publics comportant des clauses sociales. Des recherches par forme juridique, province ou secteurs d'activité peuvent également être effectuées. Un outil complémentaire aux formations animées par le réseau ainsi qu'à l'ensemble des publications qu'il produit.

www.saw-b.be/spip/spip.php?page=annuaire-es

EN FRANCE

Afin de mieux faire connaître l'offre de biens et de services des structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) en France, l'Avise anime depuis 2008 le site www.socialement-responsable.org. Ce centre de ressources propose un annuaire national des SIAE ainsi que des outils et bonnes pratiques pour améliorer l'impact social des achats professionnels.

Des plateformes web comprenant un annuaire ont également émergé au niveau régional pour faciliter le sourcing des acteurs de l'économie sociale et solidaire : la BOSS en Bretagne, ZIG et ZAG en Alsace ou encore Pro-Conso-solidaires en Rhône-Alpes...

La plupart sont rassemblés au sein du « réseau de l'achat socialement responsable ». Un kit de présentation est disponible en ligne.

[25] Si les entreprises sociales d'insertion belges souhaitent répondre à des marchés publics de travaux, elles doivent au préalable, comme toute autre entreprise, obtenir une « agréation » qui vise à offrir les garanties nécessaires à la bonne exécution des prestations.

FICHE #4

Mettre en relation acheteurs et entreprises sociales d'insertion

Différents événements sont organisés dans les pays de l'UE pour faciliter la rencontre entre acheteurs souhaitant renforcer leur responsabilité sociétale et fournisseurs responsables. Il peut s'agir d'opérations de sensibilisation au niveau local, comme en Belgique, afin de développer l'interconnaissance entre les acteurs et favoriser les collaborations. Mais aussi de salons nationaux, comme en Ecosse ou en Espagne, pour présenter l'offre de biens et de services des ESI… Complémentaires aux outils web, ces événements donnent bien souvent un cadre favorable au développement des flux d'affaires et sont un outil de consolidation des portefeuilles clients des ESI.

Exemple de Ready for business en Ecosse

Un programme pour développer les partenariats entre acheteurs et entreprises sociales

« *Developing markets for third sector providers* » (Développement des marchés pour les fournisseurs du tiers secteur) est l'un des programmes clés de la politique du gouvernement écossais en matière d'économie sociale pour la période 2011-2014. *« Il s'agit d'une occasion unique de placer l'utilité sociale au cœur des achats en développant les modèles de partenariats public-privé et en améliorant la mise en œuvre de clauses sociales dans les marchés publics »,* explique Roddy Stewart, de Ready for business.

Le consortium chargé d'exécuter le programme par l'Etat réunit des acteurs importants de l'économie sociale et solidaire, tels que Social Firms Scotland (réseau d'entreprises sociales d'insertion) et du secteur privé, tels que KPMG.

Objectifs majeurs ? Développer les *Public Social Partnerships (PSPs),* un outil qui vise à renforcer les relations stratégiques entre pouvoirs publics et entreprises sociales, et augmenter les *Community Benefit Clauses (CBCs)*, les clauses contractuelles visant à prendre en compte des critères sociaux dans les appels d'offres.

Des projets qui passent par la création d'un espace de dialogue entre acheteurs publics et entreprises sociales, afin d'identifier des opportunités de collaboration et de mettre les différents acteurs en réseau. D'après Roddy Stewart, la sensibilisation des directeurs et techniciens des services achats a été, depuis le démarrage, au cœur du dispositif. Ainsi, une série d'événements intitulée « *local engagement events* » a été organisée. Elle a permis aux responsables de réseaux d'entreprises sociales de dialoguer avec les autorités locales et de mieux comprendre leurs besoins concrets.

Aujourd'hui, le consortium anime des conférences thématiques et des ateliers sur mesure. Il a été partenaire en 2013 du *Social Enterprise Exchange*, un événement à l'échelle du Royaume-Uni valorisant les entreprises sociales et leur permettant de développer leur business. La dernière édition a accueilli plus d'une centaine de structures venues pour présenter leurs gammes de produits et a attiré les pouvoirs publics mais également de grandes entreprises.

Les entreprises sociales peuvent également accéder au site web de Ready for Business, qui effectue une veille régulière sur les appels d'offres pouvant les intéresser.

Pour en savoir plus :
www.readyforbusiness.org
www.socialfirms.org.uk
http://socialenterpriseexchange.com

Autres initiatives en Europe

EN ESPAGNE

« Inserciona », un salon national pour favoriser les flux d'affaires entre ESI et acheteurs publics

« Inserciona » est le rendez-vous national destiné à apporter visibilité et relations d'affaires aux ESI espagnoles.
La Faedei (fédération des associations locales d'entreprises d'insertion) en est l'initiateur. Deux éditions ont déjà eu lieu en 2011 et en 2013, respectivement à Barcelone (Catalogne) et à Irun (Pays basque). L'objectif premier d' « Inserciona » est *« de se faire connaître des administrations publiques en position de lancer des marchés réservés ou d'insérer des clauses sociales dans leurs appels d'offres »*, explique-t-on à la Faedei. Lors de la dernière édition, l'offre de biens et de services de 200 entreprises d'insertion a été présentée et des rendez-vous d'affaires ont été organisés dans les domaines de la construction et de la rénovation, de l'entretien et du nettoyage, de l'hôtellerie et de la restauration, etc. Des ateliers ont aussi eu lieu, portant par exemple sur la responsabilité sociale des entreprises ou sur les marchés émergents.
www.faedei.org/es/introduccion

EN BELGIQUE

Des rencontres sur les territoires pour faciliter l'interconnaissance et développer des partenariats

Dans le cadre de sa mission de sensibilisation des acheteurs publics de Wallonie aux clauses, le réseau fédérateur d'initiatives d'économie sociale SAW-B a organisé, entre 2005 et 2011, de nombreuses rencontres associant les élus et techniciens des services achats pour leur présenter le dispositif et les ESI présentes sur leur territoire. Des événements qui ont agi comme des leviers pour favoriser les partenariats, puisque « *certains acheteurs ne connaissaient même pas les acteurs de l'économie sociale présents dans leur commune* » indique Jean-Luc Bodson, chargé de mission à SAW-B.

Aujourd'hui, le réseau poursuit les rencontres à hauteur de trois par an pour maintenir la dynamique.
www.saw-b.be/spip/index.php

EN FRANCE

Les événements permettant de faciliter les flux d'affaires entre acheteurs et ESI ont surtout lieu au niveau régional.

Ainsi, dans le cadre **d'une journée thématique sur les achats socialement responsables en octobre 2013**, le Groupement aquitain des réseaux de l'insertion par l'activité économique (GARIE) a organisé un « apéro dating » permettant de rencontrer « un maximum de partenaires en un minimum de temps ».

En novembre 2013 a eu lieu **le forum des achats responsables et solidaires de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur**, piloté par l'agence provençale pour une économie alternative et solidaire (APEAS). L'événement, dont l'objectif était de réunir 300 professionnels, a été conçu comme « un véritable temps de rencontre entre acheteurs et fournisseurs ». Des espaces thématiques étaient prévus pour mettre en synergie l'offre et la demande et des témoignages sectoriels étaient au programme pour convaincre d'autres acteurs d'essaimer les bonnes pratiques.

En Midi-Pyrénées, un format similaire a été imaginé par l'Agence de développement et de promotion de l'économie solidaire (ADEPES) à travers le forum régional de l'ESS, rassemblant 80 exposants et intitulé en 2013 « Et si on achetait responsable ! ».

D'autres actions sont programmées dans de nombreuses régions, sous l'impulsion notamment des acteurs du « réseau de l'achat socialement responsable ».

www.iae-aquitaine.org/
www.achetons-solidaires-paca.com/
www.achetons-responsables-mp.com/

Pour aller plus loin

Ressources bibliographiques

Acheter social, un guide sur les appels d'offres publics avec clauses de responsabilité sociale, Commission européenne, 2011
http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=6457&langId=fr

Guide CARPE de l'achat public responsable, EUROCITIES, 2005
www.achatsresponsables.com/UserFiles/File/carpe_guide_de_l_achat_public_responsable.pdf

Quel cadre public pour faciliter l'accès des entreprises de l'économie sociale aux marchés publics, gouvernement du grand-duché de Luxembourg (Ministère de l'économie et du commerce intérieur, département de l'économie solidaire) et think tank Pour la solidarité, mars 2011
www.pourlasolidarite.eu/IMG/pdf/ESetMarchesPublics_plusRecommandations.pdf

Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne : un aperçu général, Catherine Davister, Jacques Defourny et Olivier Grégoire, 2011
www.emes.net/what-we-do/publications/working-papers/les-entreprises-sociales-dinsertion-dans-lunion-europeenne-un-apercu-general/

Entreprises sociales d'insertion et politiques publiques : une analyse européenne, Marthe Nyssens, Jacques Defourny, Laurent Gardin et Jean-Louis Laville*, mars 2012*
www.bsv.admin.ch/dokumentation/publikationen/00098/index.html?lang=fr&download=NHzLpZeg7t,lnp6I0NTU042I2Z6ln1ae2IZn4Z2qZpnO2Yuq2Z6gpJCEdH93e2ym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--

« Guide clauses sociales », Avise, 2013
www.socialement-responsable.org/je-suis-acheteur-public/clauses-sociales-d-insertion

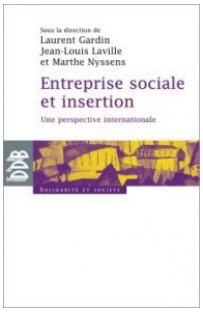
Pour suivre l'actualité

sur les propositions de directives « marchés publics » :
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/modernising_rules/reform_proposals_fr.htm

Toutes les ressources du réseau ENSIE

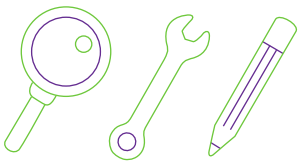
concernant l'accès des entreprises sociales à la commande publique :
http://web.ensie.org/Ensie/AboutENSIE/March%C3%A9spublics/tabid/2409/Default.aspx

Zoom sur



Entreprise sociale et insertion : une perspective internationale

L'objectif de cet ouvrage est d'analyser les spécificités des initiatives d'insertion dans différents pays et de les confronter au modèle de « l'entreprise sociale » développé par le réseau de recherche EMES.
L'ouvrage est construit en plusieurs parties : repères internationaux (conceptualisations et profils de l'entreprise sociale d'insertion), questions transversales (types d'hybridation des ressources, gouvernance, institutionnalisation), figures nationales (Belgique, France, Québec, Suisse)
Entreprise sociale et insertion : une perspective internationale, sous la direction de Laurent Gardin, Jean-Louis Laville et Marthe Nyssens, éditions Desclée de Brouwer, 2012, 328p.



Les Repères
de l'Avise

Agence d'ingénierie et de services créée en 2002 par la Caisse des Dépôts et des grands acteurs de l'économie sociale, l'Avise agit pour le développement de l'économie sociale et solidaire, créatrice d'activités innovantes et d'emplois de qualité.

La collection *Les Repères de l'Avise* a pour objectif de donner des clés de compréhension et d'action sur de nombreuses thématiques en lien avec le développement du secteur.

Pour découvrir l'ensemble des publications de l'Avise et télécharger tous les numéros de cette collection, rendez-vous sur **www.avise.org**

ACHATS SOCIALEMENT RESPONSABLES

N°1
AVRIL 2013
Prestations intellectuelles et clauses sociales d'insertion
OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT DES ACHATS SOCIALEMENT RESPONSABLES

N°2
JANVIER 2014
Accès des entreprises sociales d'insertion à la commande publique en Europe
CONTEXTE, ENJEUX ET BONNES PRATIQUES

Avec le soutien de

A 167 rue du Chevaleret, 75013 Paris
T 01 53 25 02 25
E contact@avise.org
W www.avise.org

avise