

Mesure n°9

Libérer l'activité économique des chantiers d'insertion

OBJECTIFS

Les 1 957 ateliers et chantiers d'insertion accueillent 52 200 salariés en insertion*, soit 38,2% des personnes en parcours dans l'IAE. Leur spécificité est de mettre en place des parcours centrés sur l'accompagnement social et la formation, majoritairement à temps partiel pour des publics *a priori* plus éloignés de l'emploi.

La part de recettes provenant de la commercialisation de biens et de services des ateliers et chantiers d'insertion est aujourd'hui limitée à 30%, avec une dérogation temporaire ouverte jusqu'à 50% sur avis de la Di(r)eccte. Ce plafond a été institué pour s'assurer que la recherche de rentabilité ne desserve pas le projet social d'insertion. Cependant, pour un certain nombre d'ACI, ce plafond bloque l'évolution de l'activité et la sécurisation du modèle économique dans un contexte de réductions des co-financements.

Ainsi, si la spécificité des ACI comme structures non-lucratives et avec un taux de commercialisation limité a vocation à être maintenue, l'objectif de cette mesure est de faire évoluer le mode de calcul du taux de commercialisation pour donner plus de marges de manœuvre aux acteurs dans la recherche du meilleur équilibre possible entre projet social et développement des ressources. Le taux de 30% de recettes provenant de la commercialisation est réaffirmé comme un plafond, et n'a pas vocation à devenir un objectif pour tous les ACI.

En cohérence, pour certains cas particuliers, il est également proposé de faciliter la transformation d'une activité rentable vers le modèle entreprise d'insertion afin de sauvegarder ce positionnement spécifique des ateliers et chantiers d'insertion.

Impacts attendus

Permettre un meilleur développement économique des ACI tout en pérennisant leurs spécificités

Vecteur juridique

Règlementaire par circulaire, le cas échéant législatif

Vecteur budgétaire

Neutre

NB : une expertise fiscale viendra compléter la proposition pour sécuriser les structures

Mise en œuvre

2020

*Source : Dares résultats 2019-001

PROPOSITION

Action 1

CLARIFIER LE CALCUL DU TAUX DE COMMERCIALISATION DANS LES ACI

- **Viser la marge brute et non le chiffre d'affaires**, pour éviter que l'achat de consommations intermédiaires (par exemple dans

les garages solidaires) ne gonfle artificiellement le ratio. L'article D.5132-34 du Code du travail qui prévoit à son alinéa 2 que « les recettes tirées de cette commercialisation ne peuvent couvrir qu'une part inférieure à 30 % des charges liées à ces activités », pourrait être amendé en remplaçant le mot « recette » par « marge brute ».

- **Intégrer les amortissements dans le niveau de charges apprécié dans le calcul du taux de commercialisation.** La doctrine retenue jusqu'à présent par la DGEFP intégrait les amortissements au calcul, ce qui est approprié, mais cette information n'était pas toujours connue des unités territoriales et pourrait être rappelée par circulaire.

- **Intégrer la valorisation des dons et du bénévolat dans le niveau de charges apprécié dans le calcul du taux de commercialisation.** Il est possible depuis 1999 de valoriser le bénévolat dans les comptes des associations et la doctrine fiscale mentionne spécifiquement l'activité bénévole et les dons en nature. Cette faculté ouverte du point de vue fiscal à toutes les associations devrait donc être étendue aux ACI dans le calcul du taux de commercialisation, puisque les dons et le bénévolat font partie des ressources de l'association et qu'il existe une doctrine claire et vérifiable par les commissaires aux comptes sur laquelle les Di(r)eccte pourront s'appuyer (valorisation au SMIC horaire du travail bénévole ou selon une grille de salaires pour les responsables).

- **Exclure du champ des recettes commerciales – dans la limite d'un plafond à déterminer – les recettes issues des marchés publics suivant la procédure adaptée pour les services sociaux et autres services (article 28 du décret n° 2016-360) et les recettes issues des marchés réservés (article 36 de l'ordonnance du 23 juillet 2015).** Les marchés suivant la procédure adaptée, qui représentent 12,3% des heures d'insertion réalisées et sont passés à 38% avec des ACI¹, ont pour objet la qualification et l'insertion professionnelle de personnes en difficulté, sur lesquels peuvent se greffer, à titre de support, la réalisation de prestations de travaux ou de services. Ces marchés étant réservés, les ACI ne sont pas en concurrence avec les entreprises du territoire, il paraît logique d'y voir une recette non commerciale. Les marchés

réservés représentent 0,5% des marchés.

La formule de calcul deviendrait alors :

$$\frac{(\text{Chiffre d'affaires}^2 - \text{achats})}{(\text{Charges d'exploitation} + \text{dotations aux amortissements} + \text{valorisation du bénévolat})}$$

Cette formule a été appliquée à plusieurs ACI : la différence entre les taux de commercialisation calculé selon la formule en vigueur et la formule proposée est de 3 à 10% selon les cas.

NB : le calcul s'effectue par structure conventionnée, et non par atelier et chantier d'insertion.

Une telle formule rendra mieux compte de la réalité économique des ACI, tout en évitant leur requalification fiscale en activité lucrative, par conséquent soumise aux impôts commerciaux (TVA, IS, cotisation foncière des entreprises).

Action 2

MAINTENIR LE NIVEAU DE DÉROGATION À 50% SUR DÉCISION DU PRÉFET

Cette dérogation pourra être rendue permanente avec réévaluation tous les trois ans des conditions de concurrence, de sécurisation du projet social et de ciblage vers les publics éloignés de l'emploi.

Action 3

ENCOURAGER LA TRANSFORMATION D'UNE ACTIVITÉ RENTABLE VERS UN MODÈLE ENTREPRISE D'INSERTION

Lorsque tout ou partie de l'activité développée par un atelier et chantier d'insertion devient marchande, il convient de faciliter, dans les échanges avec les Di(r)eccte, le passage d'une partie ou de l'ensemble de l'activité relevant du chantier d'insertion vers un modèle entreprise d'insertion.

Cela peut se faire en autorisant la **cohabitation de façon transitoire de postes EI au sein de l'ACI** le temps que l'activité EI puisse atteindre une taille critique suffisante et se structurer de façon autonome par voie de filialisation par exemple. L'apport d'un FDI sur la période pluriannuelle de transition de l'ACI à l'EI pourra également être utilement envisagée pour amortir les effets de la baisse du niveau d'aides au poste. L'évolution de l'agrément des salariés désormais attaché à la personne et non au contrat permettra un passage facilité d'une activité ACI à une activité EI lors de cette période transitoire (mesure n° 29).

¹ Consolidation nationale des résultats de la Clause sociale d'insertion et Promotion de l'Emploi, Alliance Villes Emploi, 2017

⁵ Sauf une partie des marchés de l'art. 28 et 36