

Les résultats économiques des entreprises d'insertion : quels écarts avec des entreprises classiques ?

Les entreprises d'insertion se doivent de concilier deux logiques distinctes : porter un projet social, qui engendre des contraintes et des surcoûts, et assurer leur viabilité économique. Elles interviennent majoritairement dans des secteurs très spécifiques, qui se rapprochent souvent de services d'intérêt général, tels que le traitement des déchets ou l'aménagement paysager. Pour autant, elles ne représentent qu'une part minime des marchés locaux et peuvent ainsi se trouver en concurrence avec des entreprises de droit commun.

La productivité apparente du travail des entreprises d'insertion à statut de société commerciale (EISC) est plus faible que celle des entreprises de droit commun opérant dans les mêmes secteurs d'activité, y compris en tenant compte des subventions reçues.

Les EISC ont une probabilité significativement plus élevée de présenter des indicateurs de performance économique négatifs, qu'il s'agisse du taux de marge ou de la rentabilité économique ou financière. Le taux de marge d'une EISC est environ quatre fois inférieur à celui d'une entreprise du même secteur, et l'écart relatif est encore plus important pour la rentabilité financière (-13 points).

L'insertion par l'activité économique (IAE) est une politique active de l'emploi ayant pour objectif d'aider les personnes très éloignées de l'emploi à se réinsérer sur le marché du travail (encadré 1). Fin 2017, l'IAE mobilise 3 860 entreprises et associations conventionnées par l'État, qui emploient un peu plus de 136 000 salariés en insertion. Ces structures d'insertion (SIAE) s'engagent à embaucher des personnes particulièrement éloignées de l'emploi dans le cadre d'un parcours d'insertion. Ce dernier repose sur l'exercice d'un véritable emploi doublé d'une formation en situation de production et d'un accompagnement individualisé, à la fois technique et socioprofessionnel.

Alors que les publications portant sur l'insertion par l'activité économique s'intéressent généralement aux effets de ce dispositif sur les salariés [1], la présente étude se propose d'analyser les performances économiques des structures d'insertion. L'évaluation économique des SIAE, qui possèdent certaines spécificités au regard de leurs secteurs d'activité, du profil de leurs salariés et des subventions publiques qu'elles reçoivent, est quasiment inexistant dans la littérature. Les aides perçues représentent un avantage, mais les employés en insertion ont *a priori* une productivité plus faible que des salariés en contrat « classique ». Ces particularités appellent plusieurs questions. Quel est l'effet de l'IAE sur la compétitivité des SIAE ? Dans quels secteurs interviennent-elles ? Font-elles

face à une concurrence d'autres entreprises de droit commun ou interviennent-elles dans des secteurs spécifiques ? Les subventions compensent-elles les « surcoûts » liés à leur mission d'insertion ?

Les SIAE se répartissent en quatre catégories : les entreprises d'insertion (EI) et les ateliers et chantiers d'insertion (ACI) embauchent directement des salariés en contrat à durée déterminée, tandis que les associations intermédiaires (AI) et les entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI) leur proposent des missions auprès de particuliers ou d'entreprises. Parmi les 3 860 SIAE conventionnées fin 2017, 950 étaient des EI, 1 960 des ACI, 680 des AI et 270 des ETTI [2]. Les EI se répartissent pour moitié entre sociétés commerciales et associations loi de 1901 (encadré 2) ; 70 % des 270 ETTI sont également des sociétés commerciales, le reste des SIAE étant composé d'associations loi de 1901 (85 % pour les ACI ainsi que toutes les AI). Le champ d'étude est restreint aux entreprises d'insertion ayant le statut de société commerciale (EISC), en opposition aux entreprises d'insertion associatives (EIA), et ce pour deux raisons majeures. D'une part, les EISC sont assez semblables à des entreprises de droit commun en termes d'exigences économiques : intervenant dans le secteur marchand, elles sont soumises à des obligations de rentabilité et doivent s'insérer dans un marché concurrentiel. D'autre part, les données financières dis-

ponibles concernant les sociétés commerciales – et donc les EISC – sont beaucoup plus riches que pour les autres structures de l'IAE ; en particulier, 95 % des sociétés commerciales sont fiscalisées (428 EI) contre seulement 25 % des associations (118 EI). Toutefois, une comparaison entre les EIA et les EISC est réalisée au préalable afin d'avoir une vision plus complète et d'identifier les particularités des EI commerciales. Enfin, l'analyse (réalisée au niveau des unités légales, c'est-à-dire des entreprises) se focalise sur les EISC actives en 2013, mais la généralisation des résultats au-delà de cette période d'étude est également discutée (encadré 3).

Une nécessaire conciliation entre projet social et viabilité économique

La mise en œuvre effective de l'IAE repose sur deux conditions préalables : le conventionnement des structures par l'État et l'agrément des salariés bénéficiaires par Pôle emploi afin de vérifier leur éligibilité au dispositif. L'octroi d'une convention à une entreprise d'insertion candidate repose sur la qualité du projet social de l'entreprise (i), les garanties de sa viabilité économique (ii), et son inscription dans une offre cohérente et équilibrée sur le territoire (iii). Les conventions sont valables pour une durée de 1 à 3 ans et sont renouvelables ; elles sont validées par le préfet après avis du conseil départemental de l'insertion par l'activité économique (CDIAE).

Les critères de conventionnement ci-dessus sont susceptibles d'influencer la rentabilité des EISC : la mission sociale des EI (i) entraîne des coûts humains et financiers supérieurs à ceux des entreprises de droit commun ; le critère (ii) peut induire une éviction de certaines EISC candidates dont les indicateurs de rentabilité économique seraient plus dégradés que ceux des EISC déjà conventionnées ; et le critère (iii) peut entraîner une sélection des EISC en fonction de leur environnement concurrentiel local.

Un modèle économique étroitement lié à certains secteurs d'activité

Comparées à l'ensemble des entreprises françaises, les activités des entreprises d'insertion se concentrent sur certains secteurs d'activité spécialisés. Les EI sont au cœur de l'économie sociale et solidaire et interviennent le plus souvent dans les secteurs « sociaux » et « verts », par exemple le traitement des déchets. Elles peuvent proposer un large panel de métiers mais, contrairement aux entreprises de droit commun, elles doivent se restreindre à du travail pour l'essentiel manœuvrier, peu qualifié, et mobiliser des compétences et des qualifications transposables dans une entreprise de droit commun après un parcours d'insertion.

Les secteurs d'activité les plus représentés dans les EI ont également la particularité de proposer des services d'intérêt général, pouvant être rapprochés

Encadré 1 - L'insertion par l'activité économique : présentation et objectifs

Expérimentée localement par des travailleurs sociaux à la fin des années 1960-1970, l'IAE s'est peu à peu développée pour faire face à la montée du chômage de longue durée et à l'exclusion persistante du marché du travail de certaines populations, avec l'idée de favoriser l'autonomie des personnes plutôt que leur « assistance ». Ces initiatives locales ont été reconnues et institutionnalisées progressivement par les pouvoirs publics. L'IAE est consacrée dans le Code du travail depuis la loi contre les exclusions de 1998 (1). Le cadre réglementaire actuel de l'IAE, défini lors du Grenelle de l'insertion en 2008, est fondé sur quatre axes : l'accueil et l'intégration des salariés en insertion ; l'accompagnement social et professionnel ; la formation des salariés en insertion ; et la contribution à l'activité économique et au développement territorial. En outre, une réforme portant sur le financement et la gouvernance de l'IAE, visant à unifier et à simplifier le cadre des aides financières versées par l'État, a eu lieu en 2014 (2). S'inscrivant dans le champ de l'économie sociale et solidaire (ESS), cette politique de l'emploi est donc le fruit de l'initiative conjuguée des acteurs sociaux et des pouvoirs publics.

L'emploi en IAE n'a pas vocation à être pérenne : l'objectif poursuivi est de lever les principaux freins d'accès au marché du travail des salariés en insertion – qualifications insuffisantes, (in)habitudes de travail, difficultés personnelles, etc. – afin de favoriser l'accès ou le retour à un emploi de droit commun.

L'IAE cible des personnes très éloignées de l'emploi. Les pouvoirs publics ont fait le choix de laisser une marge d'appréciation aux prescripteurs plutôt que de déterminer par des critères administratifs formels les personnes pouvant être orientées vers l'IAE, en les désignant par l'expression souple « *personnes rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières* » (3). Au regard des seuls critères administratifs, le public ciblé par l'IAE est proche de celui des contrats uniques d'insertion (CUI) : les bénéficiaires sont principalement des chômeurs de longue durée, des personnes bénéficiaires de minima sociaux, des jeunes de moins de 26 ans en grande difficulté, et des travailleurs reconnus handicapés. En incluant des critères plus larges pas toujours disponibles dans les données administratives, les bénéficiaires de l'IAE apparaissent toutefois encore plus éloignés de l'emploi : non seulement, ils ont une formation initiale plus faible et sont plus souvent bénéficiaires de minima sociaux, mais ils cumulent souvent plusieurs types de freins à l'emploi [3] : absence de qualification, discrimination, problème de mobilité, problèmes de santé, etc.

(1) Article 11 de la loi n° 98-657 du 29 juillet 1998 d'orientation relative à la lutte contre les exclusions.

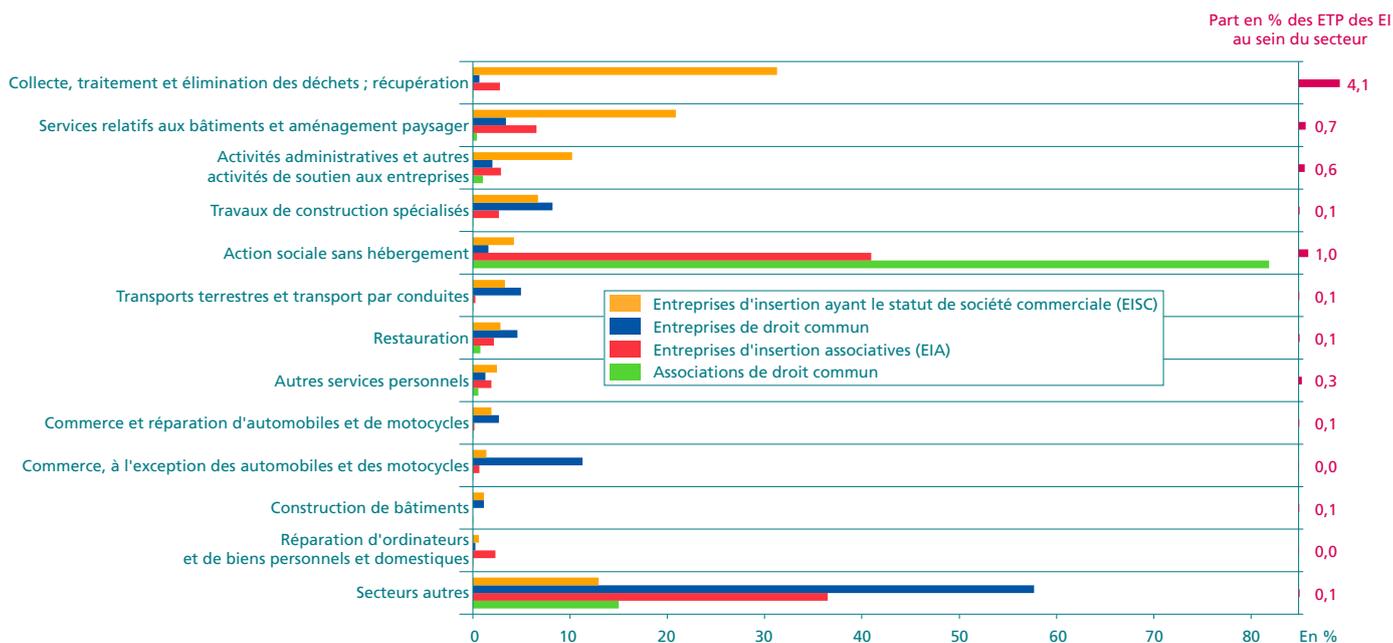
(2) Cette réforme tend à introduire davantage de cohérence entre le financement des différents types de structures d'insertion par l'activité économique ; elle a un impact important sur les associations intermédiaires (AI) et les ateliers et chantiers d'insertion (ACI), mais n'affecte que modérément les entreprises d'insertion pour lesquelles les aides étaient déjà allouées sous forme d'aide au poste.

(3) L'article L. 5132-1 du Code du travail dispose que « l'insertion par l'activité économique (IAE) a pour objet de permettre à des personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières, de bénéficier de contrats de travail en vue de faciliter leur insertion professionnelle. Elle met en œuvre des modalités spécifiques d'accueil et d'accompagnement. »

de missions de services public. Bien que le choix des secteurs d'activité des entreprises d'insertion n'est *a priori* pas fléché par la puissance publique, la plupart des EI œuvrent implicitement ou explicitement comme délégués de service public, notamment *via* le critère d'inscription dans une offre cohérente et équilibrée sur le territoire. L'analyse de nos données révèle que 90 % des EI opèrent dans 14 secteurs principaux, qui rassemblent 94 % de leurs ETP en insertion et 82 % de leurs ETP totaux. En comparaison, ces 14 secteurs représentent 65 % des ETP des entreprises de droit commun (graphique 1).

Graphique 1

Comparaison de la répartition des emplois par secteur des EISC, des EIA, des entreprises et des associations de droit commun



Lecture : les entreprises d'insertion ayant le statut de société commerciale (EISC) ont 31 % de leurs ETP dans le secteur « collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération ». Les entreprises de droit commun ont seulement 0,7 % de leurs ETP dans ce secteur d'activité. Les entreprises d'insertion (EIA et EISC) en ont 4,1 %.

Champ : entreprises et associations employeuses (présentes dans les DADS) ; année 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

Le contraste est encore plus marqué dans les trois plus gros secteurs employeurs des EISC, qui représentent à eux seuls 62 % des ETP et correspondent à des spécialisations dans des quasi-délégations de service public : le secteur « collecte, traitement et élimination des déchets » représente 31 % des ETP des EISC contre moins de 1 % pour les entreprises de droit commun ; les services aux bâtiments et aménagement paysager ou enquête et sécurité (1) 21 % contre 3 % ; les activités administratives 10 % contre 3 %. À l'inverse, les EISC sont moins représentées dans les secteurs où un plus grand nombre d'entreprises de droit commun opèrent et où la concurrence est vraisemblablement plus importante : l'industrie manufacturière (incluse dans « secteurs autres » sur le graphique 1) mobilise en effet seulement 3 % des ETP des EISC contre 9 % des ETP des entreprises de droit commun ; le commerce de gros ou de détail 1 % contre 11 %. Les EIA se trouvent quant à elles dans une situation intermédiaire : elles exercent surtout dans des secteurs à dominante associative, mais leurs activités sont plus diversifiées que celles des associations de droit commun, dont les emplois se concentrent à 82 % dans l'action sociale sans hébergement (contre 42 % seulement pour les EIA).

Enfin, la part des entreprises d'insertion dans les marchés locaux reste faible, y compris dans les secteurs privilégiés par l'IAE. Ainsi, même dans le secteur très représenté « collecte, traitement et

élimination des déchets », les EI représentent au plus 14 % des entreprises implantées dans une zone d'emploi, soit 1 entreprise sur 7. Dans ce même secteur, cette part dépasse 1 % dans seulement 62 zones d'emploi et 5 % dans seulement 13 zones d'emploi (sur un total de 322 zones d'emploi en France).

Des contrats « très » aidés pour un public très éloigné de l'emploi

Les entreprises d'insertion font face à des coûts supplémentaires liés à leur mission sociale d'insertion : moindre productivité *a priori* des salariés en IAE, très éloignés de l'emploi ; rotation de la main-d'œuvre (*turnover*) rapide en raison du caractère temporaire des parcours d'insertion ; coûts directs liés à l'encadrement et l'accompagnement de ces salariés. À cet égard, les EI emploient en moyenne 1 accompagnant pour 3 salariés en insertion (2).

À ce titre, et en contrepartie de leurs engagements, les entreprises d'insertion reçoivent des aides publiques sous forme de subventions publiques directes et d'exonérations sociales. Les subventions directes sont principalement composées de l'aide au poste cofinancée par l'État et par le fonds social européen (jusqu'à 50 % du montant). Cette aide représente environ 90 % des subven-

(1) Division incluse dans la section « activités administratives et autres activités de soutien aux entreprises » représentée sur le graphique 1.

(2) Ce chiffre recouvre des disparités, notamment selon les secteurs : en moyenne, un accompagnant est ainsi dédié à 1,5 salarié en insertion dans l'action sociale sans hébergement et à 7 salariés dans le secteur « autres activités spécialisées et sièges sociaux ».

tions reçues par les entreprises d'insertion : en 2013, le montant socle (annuel) est fixé à 10 000 € pour les EI (3), pouvant être réduit en fonction de l'occupation effective du poste de travail (absentéisme) (4). Les 10 % restants proviennent de différents financements alloués notamment par les collectivités territoriales [4].

Contrairement aux autres contrats aidés (contrats uniques d'insertion), les contrats d'insertion dans les structures de l'IAE peuvent également faire bénéficier leur employeur des allègements généraux sur les bas salaires des cotisations employeurs – dits « allègements Fillon » (5).

Une productivité du travail plus faible

La productivité apparente du travail est calculée pour chaque établissement d'une entreprise comme le *ratio* entre sa valeur ajoutée – à laquelle est ajouté ou non le montant d'aides reçues (6) – et le nombre d'ETP qu'elle emploie. Cet indicateur ne tient compte que du facteur de production travail – mesuré ici par le nombre d'équivalents temps plein (ETP) employés par chaque établissement.

$$\text{Productivité apparente du travail hors subventions} = \frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{nombre d'ETP de l'établissement}}$$

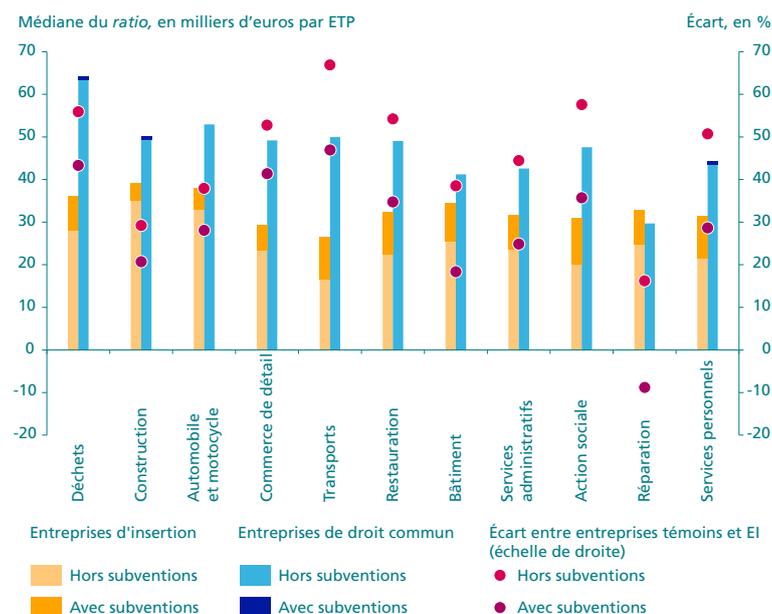
$$\text{Productivité apparente du travail avec subventions} = \frac{\text{valeur ajoutée + subventions}}{\text{nombre d'ETP de l'établissement}}$$

Les entreprises d'insertion (7) présentent effectivement une moindre productivité du travail par salarié que les entreprises de droit commun : l'écart varie selon les secteurs, de 16 % pour la réparation d'ordinateurs et de biens personnels ou domestiques à 67 % pour les transports (graphique 2). Par ailleurs, hormis pour le secteur de la réparation d'ordinateurs et de biens personnels ou domestiques, les subventions reçues (8) ne compensent que partiellement l'écart de productivité : celle-ci reste inférieure de 20 % à 40 % dans les EI par rapport à celle des entreprises de droit commun dans la plupart des secteurs. Cet écart n'a d'ailleurs évolué que de façon marginale depuis 2009 (graphique 3). En outre, une analyse économétrique (9) confirme que les écarts observés restent significatifs, y compris lorsqu'on inclut les aides reçues.

Ce résultat s'explique notamment par le profil des salariés en insertion dont les compétences sont souvent érodées par de longues années d'inactivité. Mais il tient aussi au fait que les structures

Graphique 2

Comparaison de la productivité apparente du travail, incluant ou non les aides reçues, des entreprises de droit commun et d'insertion



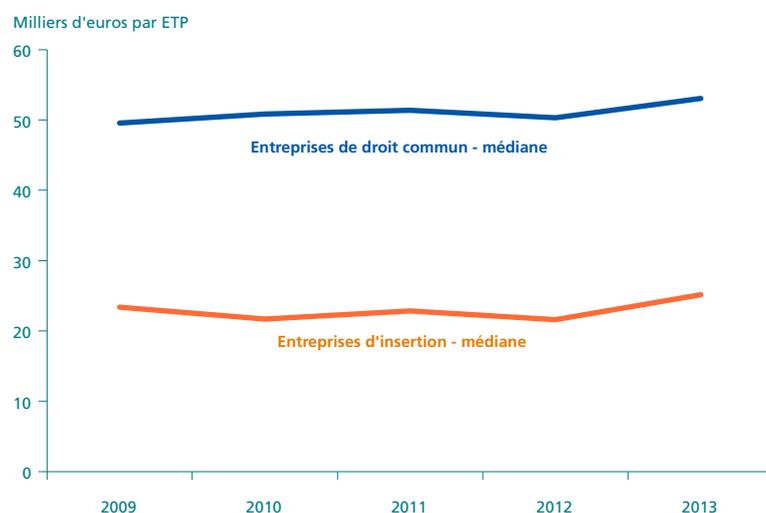
Lecture : en moyenne, dans le secteur de la restauration, la productivité apparente du travail pour les entreprises d'insertion est de 22 000 euros par ETP hors subventions et de 32 000 euros par ETP subventions incluses. Pour les entreprises de droit commun, cette productivité est de 49 000 euros par ETP, hors subventions et subventions incluses, soit un écart de 54 % hors subventions et de 35 % subventions incluses.

Champ : entreprises employeuses (présentes dans les DADS) ; année 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

Graphique 3

Évolution de la productivité apparente du travail entre 2009 et 2013



Lecture : en 2009, la médiane de la productivité apparente du travail est de 23 400 euros par ETP dans les entreprises d'insertion et de 49 600 euros par ETP dans les entreprises de droit commun.

Champ : entreprises employeuses (présentes dans les DADS) des principaux secteurs comportant des EISC (divisions NAF 10, 14, 16, 17, 18, 22, 25, 32, 33, 38, 41, 43, 45, 46, 47, 49, 56, 70, 74, 80, 81, 82, 88, 94, 96) ; année 2009 à 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

(3) Le montant de l'aide au poste a été fixé en 2001 à 9 681 euros par équivalent temps plein (ETP) d'insertion et n'a pas évolué jusqu'en janvier 2013.

(4) La réforme de 2014 a introduit en sus une part modulée selon trois critères : le profil des personnes accueillies, les efforts d'insertion de la structure et les résultats en termes d'insertion à la sortie de la structure. En 2017, le montant socle est de 10 237 €, et la modulation peut aller jusqu'à 10 %.

(5) L'exonération est totale pour les rémunérations inférieures ou égales à 1 Smic, puis l'allègement est dégressif jusqu'à 1,6 Smic.

(6) Ce montant correspond aux subventions d'exploitation déclarées par les entreprises, qui incluent notamment les aides reçues par les EI au titre de l'IAE ; la ventilation par type d'aides n'est pas disponible.

(7) Pour toute la suite, l'étude se concentre exclusivement sur les EISC.

(8) Pour les entreprises de droit commun, la valeur des subventions est très faible.

(9) Plus précisément, il s'agit d'une régression linéaire des ratios de productivité apparente du travail sur le fait d'être ou non une entreprise d'insertion, en contrôlant par le secteur d'activité et la taille.

d'insertion par l'activité économique emploient également des salariés qui dédient tout ou partie de leur temps de travail à l'accompagnement des salariés en insertion et ne participent pas directement aux activités productives. Or les indicateurs de productivité sont calculés globalement sur toute l'entreprise, incluant donc ces travailleurs sociaux.

Des performances économiques moins bonnes

La rentabilité d'une entreprise traduit sa capacité à générer des bénéfices compte tenu des moyens mis en œuvre. Elle peut être mesurée à partir de différents indicateurs du bilan comptable, qui constituent autant de dimensions qui ne sont pas nécessairement corrélées entre elles, mais dont l'étude conjointe apporte des informations sur les stratégies productives et financières des entreprises. Le modèle économique des entreprises est étudié ici grâce à trois indicateurs annuels de performance ou de rentabilité économique (tableau 1 et encadré 4), calculés pour l'année 2013.

Le taux de marge mesure la part du bénéfice brut (ou valeur ajoutée) qui n'est pas redistribué aux salariés sous forme de salaires ou de primes. La rentabilité économique mesure quant à elle le rapport du profit réalisé par l'entreprise sur son capital économique. Enfin, la rentabilité financière – rapport entre la capacité d'autofinancement et les capitaux propres appelés – mesure la profitabilité, pour les actionnaires, des capitaux qu'ils ont investis dans l'entreprise. Il convient de noter que, pour les entreprises d'insertion, ces indicateurs incluent notamment les subventions reçues au titre de l'IAE.

Il est possible que les EI cherchent avant tout à rester viables économiquement mais pas à maximiser leur rentabilité, cet objectif paraissant secondaire par rapport à l'objectif social : le fait qu'un indicateur soit positif est donc analysé préalablement à sa valeur.

Les entreprises présentant un dénominateur négatif (cas n° 1), difficilement interprétable, sont écartées de la suite de l'analyse.

À secteur d'activité donné, les EISC présentent plus souvent des taux de marge et de rentabilité négatifs que les entreprises de droit commun (tableaux 2 et 3). En contrôlant par le secteur d'activité et la taille des entreprises, ces résultats sont confirmés (10) : une entreprise d'insertion a une probabilité plus élevée d'avoir des indicateurs de rentabilité négatifs. Par exemple, les chances d'avoir un taux de marge négatif sont en moyenne plus élevées de 13 points pour une EI que pour une entreprise de droit commun du même secteur et de taille similaire.

En outre, les indicateurs économiques retenus ont en moyenne des valeurs plus dégradées pour les entreprises d'insertion que pour les entreprises de droit commun. Une analyse descriptive des indi-

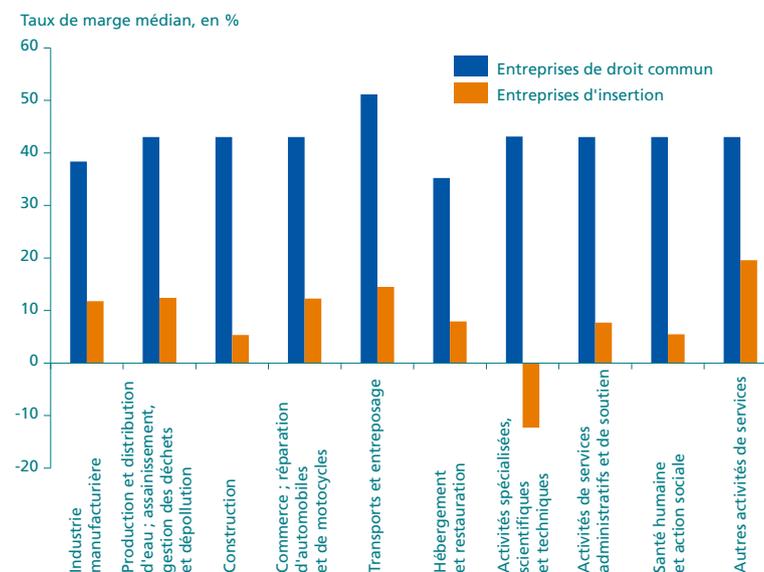
Tableau 1
Récapitulatif des différents cas de figure envisageables pour les indicateurs de rentabilité

Taux de marge	Rentabilité économique	Rentabilité financière
<i>Cas n° 1 : entreprises dont le dénominateur est négatif</i>		
$VA < 0$	$IMMO + BFR < 0$ donc $BFR < 0$	$Capital\ social + résultat < 0$ donc $résultat < 0$
Entreprises en situation extrêmement difficile	Impossible sauf sociétés commerciales, pas d'interprétation	Entreprise en situation extrêmement difficile
<i>Cas n° 2 : entreprises dont le dénominateur est positif mais le numérateur très négatif</i>		
$EBE < -VA < 0$	$EBE < \text{capital d'exploitation}$	$CAF < \text{capitaux propres}$
Entreprises en situation très difficile	Entreprises en situation très difficile	Entreprise en situation très difficile
<i>Cas n° 3 : entreprises dont le dénominateur est positif et le numérateur négatif</i>		
Entreprises en situation difficile	Entreprises en situation difficile	Entreprises en situation difficile
<i>Cas n° 4 : entreprises dont le dénominateur est positif et le numérateur positif</i>		
Entreprises profitables	Entreprises profitables	Entreprises profitables
<i>Cas n° 5 : entreprises dont le dénominateur est positif et le numérateur très positif</i>		
Impossible	Entreprises très profitables	Entreprises très profitables

Note : IMMO : valeur des immobilisations corporelles ou incorporelles ; BFR : besoin en fonds de roulement ; CAF : capacité d'autofinancement ; EBE : excédent brut d'exploitation.

Source : [5].

Graphique 4
Comparaison du taux de marge médian des entreprises de droit commun et d'insertion



Lecture : en moyenne, dans le secteur eau et déchets, le taux de marge pour les entreprises d'insertion est de 13 %, contre 43 % pour les entreprises de droit commun.

Champ : entreprises employeuses (présentes dans les DADS) des principaux secteurs comportant des EISC (divisions NAF 10, 14, 16, 17, 18, 22, 25, 32, 33, 38, 41, 43, 45, 46, 47, 49, 56, 70, 74, 80, 81, 82, 88, 94, 96) ; année 2013, France entière. Seules les observations pour lesquelles le dénominateur (VA HT) est positif sont retenues.

Sources : Agence de services de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

(10) Voir encadré 5.

Tableau 2
Répartition des entreprises selon leur nature et la valeur des indicateurs de rentabilité

	Taux de marge		Rentabilité économique brute		Rentabilité économique nette		Rentabilité financière nette	
Entreprises de droit commun								
Cas n° 1 : dénominateur négatif.....	144 559	9%	461 150	31%	461 150	31%	779	< 1%
Cas n° 2 : rentabilité < -1	41 029	3%	42 840	3%	52 772	4%	26 890	2%
Cas n° 3 : -1 ≤ rentabilité < 0	188 416	12%	159 235	11%	228 727	16%	271 229	18%
Cas n° 4 : 0 ≤ rentabilité ≤ 1	1 140 288	74%	547 941	37%	519 167	35%	1 162 011	79%
Cas n° 5 : 1 < rentabilité	20 249	1%	263 050	18%	212 400	14%	14 148	1%
Entreprises d'insertion								
Cas n° 1 : dénominateur négatif.....	24	5%	107	23%	107	23%	< 5	< 1%
Cas n° 2 : rentabilité < -1	17	4%	31	7%	32	7%	8	2%
Cas n° 3 : -1 ≤ rentabilité < 0	131	28%	84	18%	89	19%	155	33%
Cas n° 4 : 0 ≤ rentabilité ≤ 1	302	63%	211	44%	213	45%	303	65%
Cas n° 5 : 1 < rentabilité	< 5	< 1%	42	9%	34	7%	< 5	< 1%

Lecture : parmi les entreprises du champ retenu, 547 941 entreprises de droit commun (soit 37 % d'entre elles) et 211 entreprises d'insertion (soit 44 % des EISC) ont une rentabilité économique brute comprise entre 0 et 1.

Champ : entreprises employées (présentes dans les DADS) des principaux secteurs comportant des EISC (divisions NAF 10, 14, 16, 17, 18, 22, 25, 32, 33, 38, 41, 43, 45, 46, 47, 49, 56, 70, 74, 80, 81, 82, 88, 94, 96) ; année 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

cateurs montre, ainsi, que le taux de marge des entreprises d'insertion est plus faible que celui des entreprises de droit commun, dans tous les secteurs (graphique 4) ; l'écart moyen varie de 25 % dans le secteur des autres services à 55 % dans le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques. Une analyse économétrique (régression tobit, encadré 5) donne des résultats similaires en contrôlant par le secteur d'activité et la taille de l'entreprise. Par exemple, le taux de marge d'une EISC est plus bas que celui d'une entreprise de droit commun du même secteur et de taille comparable d'environ 17 points de pourcentage (tableau 4) ; pour la rentabilité financière, l'écart est de 9 points. Les rentabilités économiques brute et nette sont également plus défavorables pour les EISC.

Ces résultats apparaissent cohérents avec nos observations précédentes : les aides perçues par les EISC ne compensent que partiellement les contraintes et surcoûts liés à l'IAE, ce qui entraîne une moindre rentabilité. La rentabilité pourrait ne pas être le seul objectif des EI, qui portent avant tout des projets sociaux : cela apparaît également cohérent avec ces résultats.

Enfin, l'environnement local où interviennent les EISC n'apparaît pas comme un facteur déterminant de leur moindre viabilité économique. La plus grande fragilité économique des structures d'insertion par l'activité économique pourrait être en partie liée au fait qu'elles sont plus souvent implantées dans des zones économiquement plus défavorisées. Cette hypothèse tend toutefois à être rejetée ici : contrôler par les zones d'emploi ne modifie que marginalement l'impact d'être une EISC sur les principaux indicateurs économique étudiés.

Tableau 3
Effet d'être une entreprise d'insertion sur la positivité des indicateurs de rentabilité, en 2013

	Part d'entreprises de droit commun ayant un ratio positif	Part d'entreprises d'insertion ayant un ratio positif	Effet marginal d'être une EI, à secteur et taille donnés
Taux de marge	76 %	64 %	-13 points
Rentabilité économique brute	55 %	53 %	-12 points
Rentabilité économique nette	50 %	52 %	-3 points (NS)
Rentabilité financière	80 %	65 %	-15 points

Note de lecture : les observations ayant un dénominateur négatif (cas n° 1) sont écartées pour chaque indicateur. Les effets marginaux présentés sont estimés à l'aide d'un modèle logistique. Les coefficients sont significatifs au seuil de 1 %, sauf pour la rentabilité économique nette pour laquelle l'effet n'est pas significatif. Les variables de contrôle sont le secteur et la taille (quatre catégories sont considérées : micro-entreprises ; petites et moyennes entreprises ; entreprises de taille intermédiaire ; grandes entreprises).

Lecture : la rentabilité financière est positive pour 80 % des entreprises de droit commun et 65 % des entreprises d'insertion. Pour les EISC, la probabilité que la rentabilité économique brute soit positive est significativement plus faible que pour les entreprises de droit commun du même secteur et de taille similaire, et l'écart est en moyenne de 12 points.

Champ : entreprises employées (présentes dans les DADS) des principaux secteurs comportant des EISC (divisions NAF 10, 14, 16, 17, 18, 22, 25, 32, 33, 38, 41, 43, 45, 46, 47, 49, 56, 70, 74, 80, 81, 82, 88, 94, 96) ; année 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

Conclusion

Les entreprises d'insertion sont certes des entreprises, mais aussi des acteurs de l'économie sociale et solidaire intervenant principalement dans des secteurs spécifiques proches de la sphère des services publics. Leur mission d'insertion engendre pour ces entreprises un coût humain et financier : les salariés en insertion, particulièrement éloignés de l'emploi, doivent être spécifiquement encadrés, et cet accompagnement nécessite l'emploi de personnel dédié ; en contrepartie, les EI perçoivent des aides financières.

Les entreprises d'insertion présentent des performances économiques bien plus défavorables que les entreprises de droit commun. C'est là un résultat

tat auquel on pouvait *a priori* s'attendre compte tenu du public très éloigné de l'emploi qu'elles visent à insérer et des coûts d'accompagnement naturellement associés. Mais cette étude permet de mieux situer ces entreprises sur le marché. Les subventions qui leur sont accordées ne compensent que très partiellement les surcoûts engendrés par leur mission sociale et ne paraissent pas constituer un avantage économique. Les résultats restent vrais au niveau local. Bien qu'elles soient potentiellement davantage implantées dans des zones plus défavorisées, leurs performances économiques restent bien au-dessous de celles de leurs concurrentes intervenant sur les mêmes marchés locaux.

Ces résultats appellent d'autres questions : quelles sont les conséquences de ces moindres performances économiques sur la survie des entreprises d'insertion, sur leur capacité à maintenir leurs marchés ou même à en conquérir de nouveaux ? La logique entrepreneuriale et, en particulier, la recherche de bénéfices restent en effet importantes et revendiquées comme absolument compatibles avec leur mission sociale [6]. Les bénéfices plus faibles des entreprises d'insertion par rapport à leurs concurrentes affectent-ils la durée de vie de ces entreprises ? Comment ces entreprises restent-elles compétitives ? Ces questions appellent des études plus approfondies, notamment sur leur comportement d'investissement, d'innovation et de fixation des prix.

Tableau 4
Effet d'être une entreprise d'insertion sur la valeur des indicateurs de rentabilité, en 2013

	Médiane des indicateurs pour l'ensemble des entreprises	Moyenne des indicateurs pour les entreprises des cas 3 et 4	Effet marginal d'être une EI, à secteur et taille donnés
Taux de marge	43 %	39 %	-17 points
Rentabilité économique brute	33 %	22 %	-26 points
Rentabilité économique nette	19 %	15 %	-16 points
Rentabilité financière	14 %	13 %	-9 points

Note de lecture : les observations correspondant au cas n° 1 pour chaque indicateur sont écartées. L'effet marginal d'être une EI est estimé à l'aide d'un modèle Tobit, à partir des valeurs des indicateurs pour les cas n° 3 et 4, les cas n° 2 et 5 étant censurés. Tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1 %. Les variables de contrôle sont le secteur et la taille (quatre catégories sont considérées : micro-entreprises ; petites et moyennes entreprises ; entreprises de taille intermédiaire ; grandes entreprises).
Lecture : pour l'ensemble des entreprises des secteurs considérés, la valeur médiane de la rentabilité financière est de 14 % ; pour celles pour lesquelles ce ratio est compris entre -100 % et +100 % (cas n° 3 et 4), la valeur moyenne de la rentabilité financière est de 13 %. La rentabilité économique brute des EISC est significativement inférieure à celle des entreprises de droit commun du même secteur et de taille similaire, et l'écart est en moyenne de 26 points.

Champ : entreprises employeuses (présentes dans les DADS) des principaux secteurs comportant des EISC (divisions NAF 10, 14, 16, 17, 18, 22, 25, 32, 33, 38, 41, 43, 45, 46, 47, 49, 56, 70, 74, 80, 81, 82, 88, 94, 96) ; année 2013, France entière.

Sources : Agence de services et de paiement (ASP), données IAE ; Insee, FARE et DADS ; traitement Dares.

Vanessa ALBERT, Mathilde DIDIER (Dares).

Pour en savoir plus

- [1] Avenel M., Rémy V. (2014), « Les salariés des structures de l'insertion par l'activité économique – Profil, accompagnement et situation à la sortie », *Dares Analyses* n° 020, mars.
- [2] Bellit S. (2017), « L'insertion par l'activité économique en 2016 : stabilité de l'emploi malgré une reprise des embauches dans les EI et les ETTI », *Dares Résultats* n° 074, novembre.
- [3] Avenel M., Rémy V. (2015), « Les salariés des structures de l'insertion par l'activité économique – D'autant plus accompagnés que leurs difficultés sont importantes », *Dares Analyses* n° 034, mai.
- [4] Pelosse H., Claudon V., Fillion S., Danon M. (2013), « Le financement de l'insertion par l'activité économique », rapport IGF/IGAS, janvier.
- [5] Naouas A., Orand M., Slimani Houti I. (2016), « Les entreprises employant des salariés au Smic : quelles caractéristiques et quelle rentabilité ? », *Document d'études* n° 202, novembre.
- [6] Meyer M. (2009), « Innovations en GRH pour une double performance : le cas des entreprises d'insertion par l'économie », *Innovations*, (1), 87-102.
- [7] Albert V. (2016), « L'insertion par l'activité économique en 2014, année de mise en œuvre de la réforme du financement de l'État », *Dares Résultats* n° 051, septembre.

Encadré 2 - Portrait des entreprises d'insertion en 2013

En 2013, les entreprises d'insertion constituent près de 25 % des structures d'insertion par l'activité économique et emploient 18 % des ETP en insertion, soit 11 300 ETP [7] ; 450 EI ayant le statut de société commerciale et 467 EI associatives sont actives. Le terme « entreprise d'insertion » peut prêter à confusion, car il fait généralement référence à un établissement (identifié par un numéro Siret). Toutefois, la présente étude est effectuée au niveau des unités légales (c'est-à-dire des entreprises identifiées par un numéro Siren), dont le présent encadré décrit la structure.

Dans les EI, les salariés en insertion sont embauchés en contrat à durée déterminée d'insertion (CDDI), d'une durée d'au moins 4 mois et renouvelables dans la limite de 24 mois au total, avec une durée hebdomadaire du travail comprise entre 20 et 35 heures. En pratique, les salariés restent en moyenne un an dans une entreprise d'insertion et les deux tiers travaillent à temps complet (35 heures). Ainsi, les bénéficiaires de l'IAE sont des salariés à part entière, qui bénéficient, de surcroît, d'un accompagnement social et professionnel.

La grande majorité des entreprises d'insertion (80 % des unités légales) ont uniquement des établissements qui font de l'insertion (77 % des EISC et 83 % des EIA). Hormis une EI qui détient 33 établissements au total dont 12 d'insertion, les EI ont moins de 10 établissements.

96 % des EI ont un seul établissement faisant de l'insertion. Parmi les 450 sociétés commerciales, 20 ont deux établissements d'insertion et une en a 12 (dans le secteur collecte, traitement et élimination des déchets) ; parmi les 456 EI associatives, seulement 8 ont deux établissements d'insertion et 3 en ont trois.

D'après la nomenclature de l'Insee, les EISC sont principalement des petites ou moyennes entreprises (54 %) et des micro-entreprises (45 %). Quelques entreprises de taille intermédiaire sont également recensées (moins de 1 %), mais aucune grande entreprise.

La structure de leur main-d'œuvre est également un peu différente : à secteur donné, les EISC emploient généralement plus d'ouvriers et moins d'employés que les entreprises de droit commun ; la part totale des ouvriers et employés est un peu plus élevée dans les EISC.

L'ancienneté des EISC est globalement comparable à celle des entreprises de droit commun, même s'il existe de l'hétérogénéité en fonction de la taille et du secteur. Près d'un tiers des EISC de l'échantillon ont été actives pendant les neuf années de la période étudiée (2005-2013), et 58 % au moins cinq ans. Par ailleurs, il n'existe pas de retour à un conventionnement après une période d'interruption ; le devenir des EI après leur période de conventionnement dépasse toutefois le cadre de notre analyse.

Encadré 3 - Les données mobilisées

Il existe des données spécifiques à l'insertion par l'activité économique – des données administratives collectées par l'Agence de services et de paiement (ASP) –, mais elles ne sont pas assez détaillées pour l'analyse fine du volet « entreprises » menée dans cette étude. Une base de données plus riche a donc été construite en appariant cette base à d'autres sources.

Les données spécifiques à l'IAE sont des données administratives, collectées par l'Agence de services et de paiement (ASP), qui est chargée de verser les subventions aux entreprises et de collecter ces informations (1).

Les données relatives à l'IAE comprennent cinq fichiers : un fichier « annexes financières » regroupant des informations relatives aux conventions signées entre les SIAE et l'État (incluant notamment les montants d'aides prévues pour les SIAE) ; un fichier sur les caractéristiques sociodémographiques des salariés et leurs contrats ; un fichier correspondant aux informations des bulletins de paie mensuels ; et, enfin, deux fichiers recensant les montants d'aides réellement versées aux SIAE, l'un relatif aux versements provenant de l'ASP et l'autre à ceux du fonds départemental d'insertion.

Ces données ont été réorganisées par établissement (Siret) ainsi que par année civile, et appariées avec des données de l'Insee relatives aux entreprises (FICUS sur 2005-2007 et FARE sur 2008-2013 ; DADS). Elles regroupent l'ensemble des données comptables annuelles issues de sources administratives (déclarations fiscales annuelles des entreprises et déclarations annuelles de données sociales) et sont réconciliées par l'Insee grâce à un certain nombre d'enquêtes (ESA, notamment).

D'autres données plus générales provenant principalement de l'Insee (la valeur du Smic, les zones d'emploi correspondant à chaque établissement, etc.) ont également été utilisées.

La base de données de travail ainsi construite est organisée par établissement (dont l'identifiant est le numéro Siret) et contient notamment les données suivantes : secteur d'activité, statut juridique, entreprise de rattachement (Siren) et nombre d'établissements de celle-ci, taille, ancienneté, nombre d'employés (en nombre de salariés présents au 31 décembre, et en nombre d'ETP), structure de la main-d'œuvre employée et caractéristiques socioprofessionnelles, part d'employés en insertion, ainsi que diverses données financières.

Bien que cela réduise le nombre de structures étudiées à la moitié des EI (550 sur 937 en 2013), restreindre le champ aux sociétés commerciales permet une analyse beaucoup plus riche, car les données financières sont disponibles pour presque toutes ces entreprises. En effet, le taux d'appariement avec les DADS est très élevé (près de 90 %) aussi bien pour les sociétés commerciales que pour les associations, mais le taux d'appariement des EIA avec les données FARE est faible, car les obligations fiscales pour les associations sont moindres.

(1) Le conditionnement du versement de l'aide au poste d'insertion à la bonne saisie des données par les entreprises ainsi que les différents contrôles effectués par l'ASP et les Direccte garantissent la fiabilité et l'exhaustivité des données relatives à l'emploi en insertion et aux subventions perçues.

Encadré 4 - Les indicateurs de performance économique et financière des entreprises

Le taux de marge se définit comme la part de la valeur ajoutée (VA) hors taxes conservée par l'entreprise, après qu'elle a payé toutes les charges nécessaires à l'exploitation et perçu toutes les subventions d'exploitation et éventuels autres produits d'exploitation.

$$\text{Taux de marge} = \frac{\text{résultat d'exploitation}}{\text{VA}} \cong \frac{\text{EBE ajusté}}{\text{VA}}$$

$$\text{EBE ajusté} = \text{EBE (excédent brut d'exploitation)} + \text{autres produits d'exploitation} - \text{autres charges d'exploitation}$$

La rentabilité économique – brute ou nette – d'une entreprise reflète sa performance économique au regard des ressources déployées, la performance correspondant à l'excédent brut (EBE) ou net (ENE) d'exploitation ajusté obtenu une année donnée et les ressources au capital économique (incluant les immobilisations corporelles, incorporelles et le besoin en fonds de roulement). La différence entre EBE et ENE est la prise en compte des dotations aux amortissements et provisions, qui peuvent être interprétées comme des approximations comptables de la dépréciation du capital.

$$\text{Rentabilité économique brute} = \frac{\text{EBE ajusté}}{\text{actif économique}}$$

$$\text{Rentabilité économique nette} = \frac{\text{ENE ajusté}}{\text{actif économique}}$$

La rentabilité financière nette (ou rentabilité des capitaux propres) est égale à la capacité d'autofinancement – nette des charges de maintien du potentiel de production destinées au renouvellement de l'outil productif et à la couverture des risques d'exploitation – rapportée aux capitaux propres appelés de l'entreprise. Ce *ratio* mesure la capacité de l'entreprise à faire des profits sur la base des seuls capitaux apportés par les actionnaires et fournit ainsi à l'actionnaire une information sur l'efficacité de son investissement.

$$\text{Rentabilité financière nette} = \frac{\text{capacité d'autofinancement nette}}{\text{actif économique}}$$

L'utilisation de ces indicateurs – taux de marge, rentabilité économique nette ou brute, et rentabilité financière –, calculés comme des *ratios* de grandeurs comptables, nécessite de distinguer plusieurs cas (tableau 1), dont la répartition dans les données est décrite dans la présente étude (tableau 2). Cette classification reprend celle de Naouas, Orand et Slimani Houti [5].

Dans le cas où le dénominateur du *ratio* de rentabilité est négatif (cas n° 1), les indicateurs de rentabilité obtenus ne sont pas directement interprétables. Une valeur ajoutée (brute) est négative lorsque la production est inférieure aux consommations intermédiaires, ce qui traduit des difficultés opérationnelles de l'entreprise. Un capital d'exploitation est négatif lorsque le besoin en fonds de roulement est négatif et excède la valeur des immobilisations corporelles et incorporelles (1). Quant aux capitaux propres appelés, ils sont négatifs lorsque les dettes de l'entreprise excèdent ses actifs.

Si le dénominateur est positif, les cas n° 2 à 5 peuvent être distingués en fonction de la valeur du *ratio*. Les cas n° 2 et 5 correspondent à des valeurs très importantes, positives ou négatives, des indicateurs de rentabilité : ces indicateurs étant calculés comme des *ratios*, des valeurs extrêmes peuvent apparaître lorsque les dénominateurs sont faibles et sont susceptibles d'influencer fortement les analyses sans que ce soit nécessairement justifié par une réalité économique sous-jacente. Les analyses effectuées ici sont donc testées en retenant uniquement les cas n° 3 et 4, qui correspondent à un indicateur de rentabilité compris entre -1 et 1 et calculé à partir d'un *ratio* dont le dénominateur est positif ; ces cas représentent environ la moitié des observations pour la rentabilité économique, et de l'ordre de 90 % des observations pour le taux de marge et la rentabilité financière.

(1) Ce n'est pas nécessairement un signe de mauvaise santé financière. Les entreprises de certains secteurs comme la grande distribution ou la restauration ont plus souvent un besoin en fonds de roulement négatif. A noter que les entreprises des secteurs où il existe de l'IAE ont plus souvent un BFR négatif que celles des autres secteurs.

Encadré 5 - Les méthodes d'estimation

Afin de comparer les entreprises d'insertion aux autres entreprises en termes de viabilité économique, l'influence du fait d'être une EI sur chaque indicateur de rentabilité est d'abord estimée à l'aide d'un modèle de régression logistique (1) ; le secteur d'activité et la taille sont utilisés comme variables de contrôle (2). Seules les observations dont le dénominateur est positif (i.e. cas n° 1 exclu) sont utilisées. Pour le taux de marge et la rentabilité financière, cela permet notamment d'éliminer les entreprises pour lesquelles le numérateur et le dénominateur sont tous deux négatifs, qui sont donc dans une situation dégradée mais pour lesquelles l'indicateur est positif. Pour la rentabilité économique nette ou brute, un dénominateur négatif indique un besoin en fonds de roulement négatif, et n'est pas nécessairement un signe de mauvaise santé financière : on élimine les observations correspondantes, car le signe du *ratio* n'est alors pas directement interprétable. Afin de vérifier que les résultats sont robustes et ne dépendent pas d'un effet de sélection, particulièrement pour la rentabilité économique, la positivité des numérateurs des *ratios* est également étudiée, sur l'ensemble des observations : les deux approches donnent effectivement des résultats cohérents.

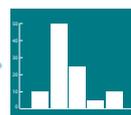
Ensuite, l'influence du fait d'être une EI sur la valeur de chaque indicateur est étudiée à l'aide d'un modèle tobit : tandis que les cas n° 3 et 4 sont conservés tels quels, les cas n° 2 et 5 sont censurés afin de limiter l'influence des observations ayant des valeurs extrêmes, et (comme pour la régression logistique) le cas n° 1 est éliminé car non interprétable.

La positivité des indicateurs et leur valeur sont étudiées séparément, car on souhaite tester l'hypothèse selon laquelle les EI cherchent peut-être avant tout à rester viables économiquement (ce qui correspond à des indicateurs positifs) et non à maximiser leur rentabilité, celle-ci apparaissant annexe par rapport à l'objectif social : si c'est le cas, il faut s'attendre à ce que les entreprises d'insertion aient une probabilité similaire aux entreprises de droit commun de présenter des indicateurs économiques positifs, bien que les indicateurs puissent être significativement plus faibles.

(1) En estimant la probabilité que chaque indicateur soit positif.

(2) Le secteur d'activité et la catégorie de taille sont utilisés comme variables de contrôle, car les autres variables influentes comme l'ancienneté peuvent être en partie endogènes (on suppose que catégoriser la variable taille permet de supprimer l'endogénéité de cette variable, les quatre modalités étant suffisamment larges). Toutefois, à des fins de robustesse, des régressions sont également effectuées avec des jeux plus ou moins importants de variables de contrôle : aucun contrôle, secteur seul, ou bien secteur de l'entreprise, taille, ancienneté, nombre d'établissements et composition en termes de catégories socioprofessionnelles. Ces tests aboutissent à des résultats similaires. Deux niveaux d'agrégation sont utilisés pour la variable secteur, tous deux donnant des résultats similaires ; le plus fin comporte 25 modalités (pour lesquelles existent des EI), et le plus agrégé en comporte 10 : industries manufacturières ; eau et déchets ; construction ; commerce et réparation d'automobiles et motocycles ; transports et entreposage ; hébergement et restauration ; activités spécialisées, scientifiques et techniques ; activités de services administratifs et de soutien ; santé humaine et action sociale ; autres services.

Données des graphiques et tableaux
accessibles au format excel



DARES ANALYSES est édité par le ministère du travail.

Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (Dares),

39-43, quai André Citroën, 75902 Paris cedex 15.

<http://dares.travail-emploi.gouv.fr> (Publications)

Directrice de la publication : **Selma Mahfouz**

Rédactrice en chef : **Anne Delahaye**

Secrétariat de rédaction : **Marie Avenel, Hadrien Baer, Thomas Cayet**

Maquettistes : **Guy Barbut, Thierry Duret, Bruno Pezzali**

Conception graphique et impression : ministère du travail.

Réponse à la demande : dares.communication@travail.gouv.fr

Abonnement aux avis de parution de la Dares :

<http://dares.travail-emploi.gouv.fr/dares-etudes-et-statistiques/avis-de-parution/article/abonnement>

Dépôt légal : à parution.

Numéro de commission paritaire : 3124 AD. ISSN 2109 - 4128 et ISSN 2267 - 4756.