

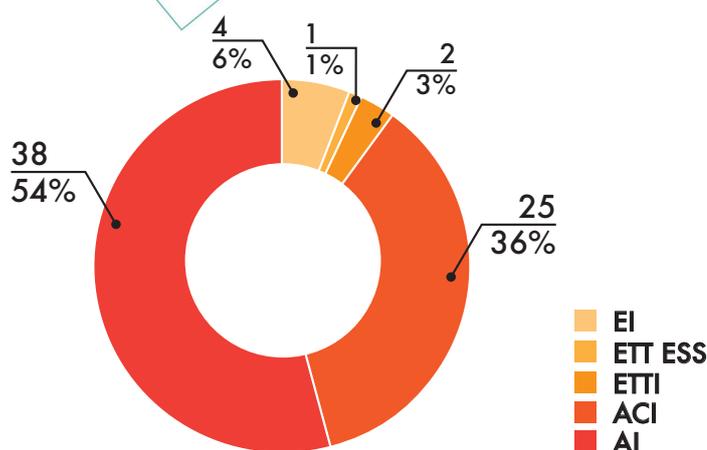
LES LIENS ENTRE SIAE ET SECTEUR PRIVÉ CLASSIQUE EN PAYS DE LA LOIRE

ENQUÊTE 2016

Par nécessité économique et volonté de décloisonner les « mondes », le rapprochement entre les SIAE et les entreprises privées dites « classiques » s'accélère.

Les 70 réponses au questionnaire « recensement des partenariats entre les SIAE et le secteur privé en Pays de la Loire » conduit en ce début d'année par le COORACE Pays de la Loire pour le compte de trois réseaux de l'IAE (COORACE, FNARS et Réseau44) attestent de cette dynamique partagée. Si beaucoup de relations sont purement commerciales, il convient pour les têtes de réseau de poursuivre le travail avec leurs adhérents pour dépasser ce stade d'échanges et construire de réels partenariats bénéfiques aux personnes accompagnées.

VUE D'ENSEMBLE DES RÉPONSES DES STRUCTURES D'INSERTION PAR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE EN PAYS DE LA LOIRE



Une grande diversité d'activités, avec une prépondérance dans les secteurs

- Agriculture / espaces verts
- Propreté ménage
- Services aux particuliers et collectivités
- Gestion des déchets
- Bâtiment

374 000 €
de chiffre d'affaires
médian

31M €
de chiffre
d'affaires
cumulé

Plus de 8M €
de chiffre d'affaires
avec le secteur privé

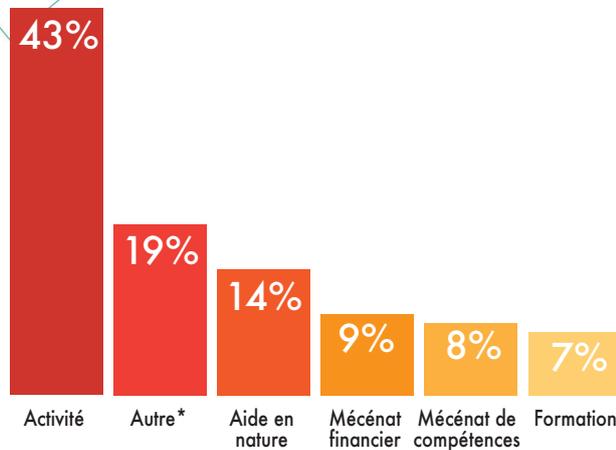
Pour plus de la moitié des répondant(e)s, les clients majoritaires sont des collectivités (51,43%), viennent ensuite les particuliers (37,14%) puis les entreprises (11,43%). Le potentiel de développement des relations avec le secteur privé « classique » est donc important.

UNE OUVERTURE AUX ENTREPRISES « CLASSIQUES » MODESTE MAIS AMORCÉE

- 91,3% des sondé(e)s ont des partenaires privés.
- Une centaine d'entreprises travaille déjà avec l'IAE dans la région.
- 8,6M de chiffre d'affaires a été réalisé avec le secteur privé en 2015.

- La mise en œuvre de la relation est jugée facile par 68% des SIAE interrogées.
- Le bénéfice de la relation est estimé mutuel dans 83% des cas.

Dans 43% des cas, les SIAE ont noué une relation commerciale avec une ou des entreprises, c'est-à-dire que l'entreprise « classique » achète un service ou de la main-d'œuvre à la SIAE.



* Visite d'entreprises, PMSMP, immersion

Des SIAE à l'écoute des besoins spécifiques des entreprises :

Accompagnement Acteur
 Activité **Adaptabilité**
 Adaptation Administrative Besoins Certification
Compétence **Connaissance** Contribution
Coût Démarche **Économique** Entreprise
 Expérience Forme Gain **Gestion** Image **Insertion locale**
 Parcours Personnes **Prestations** Prix Produits
Professionalisme Professionnel
 Professionnelle Projet **Proximité** Public **Qualité**
Réactivité Recrutement RH **RSE**
 Service **Social** **Souplesse** Suivi Tarifs
Salariés Techniques **Territoire** Temps
Travail volet

UN POSITIONNEMENT PROACTIF DES SIAE ENVERS LES ENTREPRISES POUR INTENSIFIER LES ÉCHANGES

95% des instances de gouvernance des SIAE sondées sont favorables au développement de liens avec le secteur privé « classique ».

78% des sondé(e)s vont continuer de façon certaine à développer leurs relations avec ce secteur à l'avenir.

Une stratégie commerciale en cours d'évolution avec une réorganisation interne, renforcée de moyens humains et d'outils



Nouvelle stratégie commerciale
63%



Réorganisation interne
74%

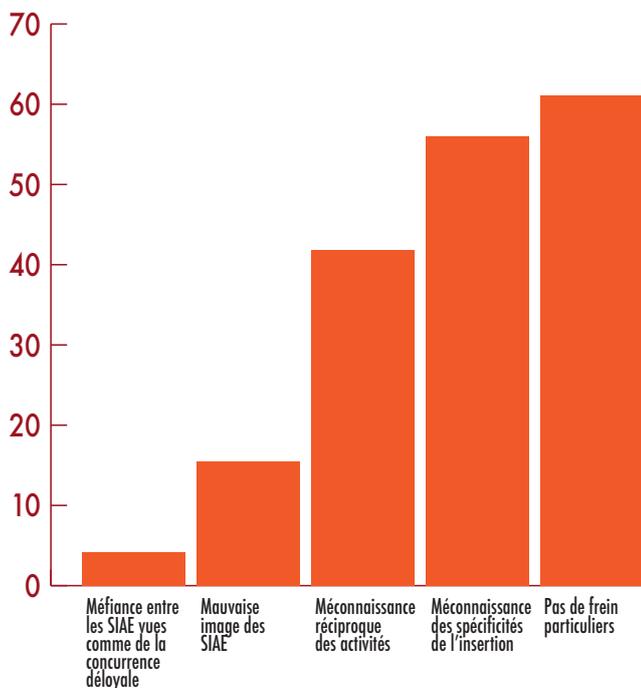


Mise en place de moyens de communication
74%

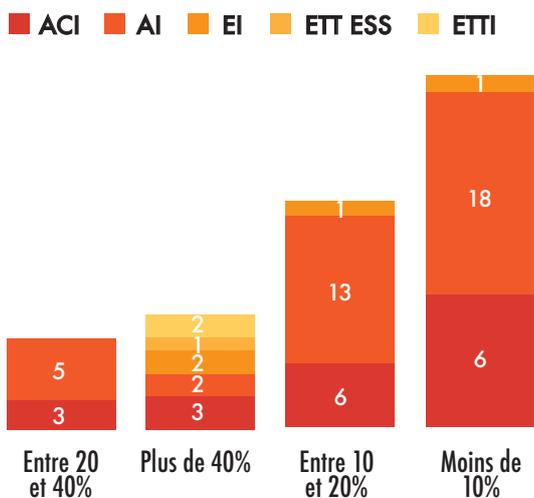
DES FREINS À DÉPASSER...

...POUR RAPPROCHER SIAE ET SECTEUR PRIVÉ

- Un secteur, l'IAE, et une offre de services encore peu connus



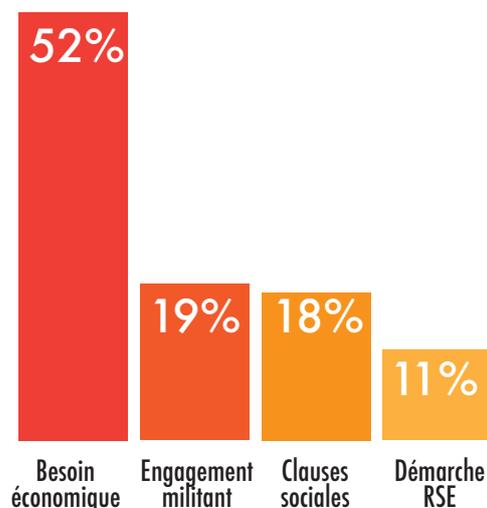
- Un chiffre d'affaires qui reste faible et dispersé



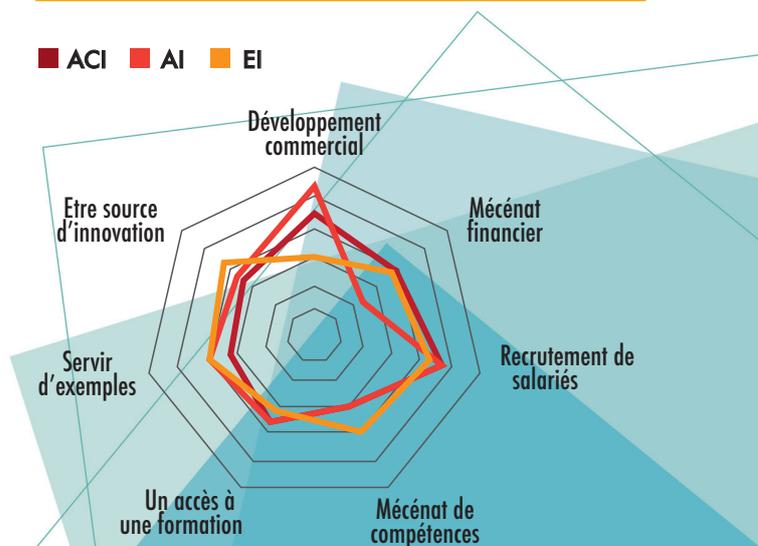
- Des relations très locales, peu formalisées ni valorisées

...POUR CONSTRUIRE DE RÉELS PARTENARIATS DURABLES AU-DELÀ DE LA RELATION COMMERCIALE

- Des relations peu motivées par les clauses sociales et la RSE



- Pourquoi les SIAE souhaitent-elles développer des partenariats avec le secteur privé « classique » ?



PERSPECTIVES : LES ATOUTS DES SIAE POUR DES PARTENARIATS DURABLES

- Des partenaires de choix dans une démarche RSE, de par leur ancrage local et leur projet social.
- Des conseillers auxiliaires RH. Les SIAE connaissent et suivent finement leurs équipes positionnées dans les entreprises.
- Des structures promptes à l'innovation sociale et organisationnelle pour défricher de nouveaux secteurs d'activité et / ou se conformer aux nouvelles réglementations.
- Des structures membres de réseaux de l'ESS capables de développer des coopérations d'envergure et de mutualiser des compétences pour se saisir de nouvelles opportunités.

Exemples de bonnes pratiques

Les SIAE, Alise, Fil d'Ariane, ou encore Novaliss sont des partenaires économiques de l'entreprise Brangeon sur le territoire du choletais. Chacune a travaillé pour adapter son offre pour s'imbriquer dans la chaîne de traitement déployée par l'entreprise, qu'il s'agisse d'activités amont ou aval. Fil d'Ariane a imaginé une offre de service présentée à la collectivité, donneur d'ordre ; A.L.I.S.E une offre sur la mise en balle de plastiques ; Novaliss sur des agents d'accueil de déchetterie et des agents de tri. Pour chaque typologie de SIAE, les besoins de l'entreprise ont trouvé une réponse.

Dans le cadre d'un marché public avec des clauses d'insertion dans le pays de Chateaubriant sur la réhabilitation d'un parcours de randonnée, l'entreprise adjudicataire, Baudouin Construction Bois, a fait appel pour la première fois à l'association Espoir. Le nombre d'heures inscrites au contrat a été largement dépassé compte tenu de la motivation des personnels mobilisés et une personne a été recrutée en CDI.

Cette expérience a également apporté une interconnaissance bénéfique.

*Note méthodologique : l'enquête a été proposée librement aux adhérents des réseaux COORACE Pays de la Loire, Fnars Pays de la Loire et Réseau 44, assortie d'entretiens semi-directifs.
70 SIAE ont répondu : 74% sont adhérentes à Réseau 44, 63% au COORACE Pays de la Loire et 39% à la Fnars Pays de la Loire.*



Contact : Frédérique Héry
Développement économique solidaire Coorace Pays de la Loire
developpement@cooracepdl.com
02 40 92 81 31

Avec le soutien de :

