

A défaut de ces précautions, l'introduction et le développement des clauses d'insertion dans les marchés privés risquent de se heurter à des réticences fortes de la part des acteurs : ne faudrait-il pas, d'ailleurs, envisager d'employer d'autres termes pour éviter celles-ci ?

Pour Groupe ID'EES, la clause d'insertion doit représenter une opportunité, certes à court terme, mais peut-être plus encore à long terme car elle est l'occasion d'engager un partenariat avec l'entreprise, lequel pourra perdurer au-delà de l'exécution du contrat.

Un autre prérequis est que l'entreprise doit être volontaire pour que cela marche. L'engagement dans la contrainte n'a que peu de vertu à la différence des partenariats décidés dans une relation où toutes les parties sont gagnantes, et les intérêts de tous pris en compte de manière équilibrée.

Inciter une entreprise à « réserver » une partie de son volume de travail temporaire aux ETTI semble un moyen simple de développer l'insertion dans des contrats privés. Choisir cette voie suppose, néanmoins, de sécuriser le « cas de recours insertion » dans le travail temporaire, une manière de répondre par avance aux objections formulées par les juristes d'entreprise légitimement soucieux de ne pas exposer leur entreprise à des risques de contentieux.

Si, dans ses principes d'organisation, le développement de l'insertion dans le cadre du travail temporaire semble aisé à concevoir, à quelles conditions peut-il s'envisager dans le cadre de relations avec des entreprises d'insertion ?

Au sein du Groupe ID'EES, nous constatons qu'une entreprise qui choisit de travailler avec l'une de ses filiales Entreprises d'Insertion le fait pour la qualité de ses prestations, son prix, son engagement sur les délais, et parfois, mais le plus souvent secondairement, parce qu'elles font de l'insertion.

Dès lors, il importe d'avoir connaissance de l'existence de ces entreprises et de l'offre qu'elles proposent, de leur donner davantage de visibilité et de lisibilité.

Autre condition : l'insertion ne peut être une condition d'attribution d'un marché sous peine d'empêcher la discussion préalable, laquelle, de gré à gré, permet à l'entreprise d'insertion de rechercher la meilleure solution, d'apporter la réponse technique la plus pertinente au besoin de l'entreprise, de vérifier que les conditions d'une rentabilité suffisante sont remplies et pour finir de se mettre d'accord sur les objectifs d'insertion recherchés, si telle est aussi son intention.

Autre voie à explorer : inciter l'embauche de personnes en insertion à l'issue de leur parcours en EI ou ETTI par des entreprises ordinaires et leur proposer de rétribuer l'EI ou l'ETTI pour poursuivre son accompagnement pendant les deux ou trois mois qui suivent l'embauche pour sécuriser celle-ci au moyen d'une prestation de qualité.

Il est possible enfin d'avoir recours au « mécénat de compétences » pour favoriser à la fois les relations entre entreprises ordinaires et structures d'insertion, et favoriser l'essor de celles-ci.