

# **European Social Firms Conference 2015**

## **PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES ESIE EN SUISSE**

---

**Intervenants :**

**Christophe Dunand**, DG Réalise, Chargé de cours Heg

**Jean-Claude Pittet**, DG Fondation Le Relais

Olten, Septembre 2015

# Plan de l'atelier

- **Quelques thèses introductives pour lancer les échanges**
- **Débat**
  - Pour valider les thèses
  - Pour les enrichir
- **Synthèse à transmettre aux organisateurs**
- **Présentation en français, mais les questions et commentaires peuvent être en anglais**

# 1. Quels sont les traits communs des ESIE de Suisse ?

- **Un but spécifique** : l'insertion socio-professionnelle
  - Passerelle vers le marché de l'emploi (quelques mois)
  - Emploi adapté durable (sans limites)
- **Le public cible** :
  - Des personnes en difficulté face au marché de l'emploi
  - Indépendamment du statut administratif
- **Des entreprises privées qui prennent des risques économiques**
  - Produire des biens et des services vendus sur le marché

## 2. Tendances stratégiques

- **Une évolution rapide du social vers l'économie, ou encore du travail social vers l'insertion**
- **Des exigences d'insertion des prescripteurs** (quitter au plus vite les systèmes assuranciers et assistanciers) alors que l'on assiste à une précarisation accrue des publics (endettement, précarité du logement, sous qualification)
- **Une professionnalisation rapide des acteurs et une spécialisation des fonctions clés**

## 2. Tendances stratégiques

- **Une concurrence croissante** entre acteurs de l'insertion et acteurs commerciaux sur les programmes pour des personnes peu ou pas qualifiées
- **Des mandats publics annuels**, source d'incertitudes institutionnelles
- **Un marché de l'emploi** qui pourrait à nouveau se dégrader fortement

### 3. Quels sont les freins principaux ?

- **Une image trop sociale des ESIE** pour les employeurs
- **Des légitimités et des modalités financières irrégulières** selon les cantons
- **Frontières entre acteurs privés de l'insertion et partiellement subventionnés** parfois difficiles à délimiter et conflictuelles

### 3. Quels sont les freins principaux ?

- **Manque de liquidités et faible capacité à lever des fonds** pour innover
- **Des cantons qui freinent encore fortement le** développement d'activités commerciales au sein des ESIE
- **Difficiles négociations** de mandats de production dans certains secteurs prometteurs pour la formation et l'insertion

## 4. Quelles perspectives ?

- **Changer de positionnement institutionnel** : devenir des partenaires de l'économie
- **Poursuivre l'évolution** des professionnels de l'insertion en intégrant les fonctions RH, placement
- **Mieux présenter** les résultats de nos actions aux partenaires concernés
- **Faire de la R & D** pour trouver des activités de niche à la fois qualifiantes et commercialisables

## 4. Quelles perspectives ?

- **Maintenir/développer des activités** dans des secteurs concurrentiels des partenaires de l'économie
- **Faire face à la concurrence** de grands groupes qui investissent dans le champ de l'insertion (Migros par ex)
- **Développer** des prestations en direction des migrants

## 5. Ne faut-il pas innover encore plus ?

- **Faut-il dépasser** la mission d'insertion et devenir des partenaires dans le développement économique local ?
- **En créant aussi des emplois pérennes** comme cela se fait en France notamment ?

**Merci pour votre attention**

***Le débat est ouvert***