

# CONTRIBUTION AU RAPPORT IGAS

« ÉVALUATION DE L'EXPÉRIMENTATION EITI »

AVRIL 2023



la fédération  
des entreprises  
d'insertion



## Introduction

La fédération des entreprises d'insertion (FEI) est le réseau spécialisé des Ei, ETTi et EITI. Ce réseau de l'IAE porte un modèle entrepreneurial et inclusif du secteur marchand : celui des entreprises sociales inclusives.

La fédération des entreprises d'insertion accompagne l'expérimentation EITI depuis trois ans et compte plus d'une quinzaine d'EITI adhérentes. En 2021, avec la participation de Lulu dans ma rue, elle publie un premier rapport de cette expérimentation et à la suite d'un fort plaidoyer, elle obtient la reconduction de cette expérimentation sur deux ans : de décembre 2021 à décembre 2023<sup>1</sup>.

Elle a poursuivi son accompagnement des porteurs de projet EITI, tout en observant l'émergence d'une pluralité de modèles, avec des variations parfois notables sur le plan économique et correspondant peu ou prou à un cahier des charges commun. Elle crée une commission EITI pour travailler à la stabilisation de ce nouveau modèle de l'IAE pour qu'il soit le plus efficient possible sur le plan de l'inclusion, en présentant un projet social imbriqué à un modèle économique efficace. Et elle publie en novembre 2022 une analyse du projet social et économique de l'EITI, à l'aune du cadre juridique encadrant ce nouveau modèle émergent à la croisée de l'IAE, du travail indépendant et du travail temporaire.

La compréhension faite des textes par elle est que l'objectif de l'EITI est bien celui d'accompagner des travailleurs indépendants relevant de l'IAE vers une autonomie professionnelle et financière, en soutenant le développement de leur activité entrepreneuriale. En élargissant l'offre d'insertion sur les territoires, elle vient compléter celle proposée par l'ensemble des acteurs de la création d'activité, en se positionnant sur la post-crédation de ces microentreprises et en délivrant un apport d'affaires.

A ce titre, elle tient à apporter sa contribution à l'évaluation de l'expérimentation EITI par l'Inspection Générale des Affaires Sociales ainsi qu'à répondre aux questions de la lettre de mission du Ministère du travail publiée en juillet 2022 :

- ✓ Les moyens engagés dans l'accompagnement des parcours d'insertion des TI.
- ✓ Les résultats obtenus par l'expérimentation EITI.
- ✓ Les critères de pertinence.
- ✓ La soutenabilité du modèle économique des EITI.
- ✓ La comparaison entre le modèle d'EITI avec d'autres expérimentations de l'inclusion par le travail indépendant (ex. : PITI (AITI), CAE-EITI, ...).

La fédération des entreprises d'insertion comprend à la lecture de cette lettre de mission, une illisibilité du modèle par les services de l'Etat. Un sentiment qu'elle partage. Cette confusion s'explique par le peu de textes, parfois flous, qui encadrent cette expérimentation EITI<sup>2</sup>, et, par conséquent par les diverses interprétations induites par son caractère expérimental. De plus, sans un réel pilotage de la part de l'Etat, on ne peut pas s'appuyer aujourd'hui sur une définition claire de ce nouveau modèle de l'IAE, lequel continue à se déployer sous toutes ses formes et sur l'ensemble du territoire national.

---

<sup>1</sup> <http://www.lesentreprisesdinsertion.org/actualites/lexperimentation-eiti-reconduite-pour-2-ans>.

<sup>2</sup> Cf. l'article 83 de la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel et le Décret n° 2018-1198 du 20 décembre 2018 relatif à l'expérimentation de l'élargissement des formes d'insertion par l'activité économique.

De cette lecture, elle en comprend aussi le souhait de comparer l'EiTI à d'autres expérimentations de l'inclusion par le travail indépendant, alors qu'il semblerait plus urgent de définir dans un premier temps, ce qu'est le modèle EiTI et ce qu'il n'est pas, et dans un second temps, de déterminer à partir de ce qu'il n'est pas, les autres pistes d'inclusion par le travail indépendant.

C'est pourquoi, dans cette contribution, La fédération des entreprises d'insertion va chercher à définir ce que devrait être le modèle EiTI et tenter d'apporter plus de la clarté en présentant **un modèle d'EiTI identifiable, identifié et lisible**, aligné au reste de l'IAE, et porté collectivement par elle en tant que représentante d'un réseau de l'IAE.

En premier lieu, le travail indépendant est une activité qui s'inscrit pleinement dans l'évolution de nos systèmes économiques et du monde du travail. Pour les travailleurs indépendants, cette activité économique est perçue comme plus adaptée pour eux, pour accéder à une autonomie professionnelle et financière. Parmi eux existent des travailleurs indépendants dits en difficulté, pour lesquels l'URSSAF a développé un service d'action sociale, comme d'autres organismes tels que la CAF, la CPAM et la CARSAT qui proposent des solutions sur le champ de la santé, des prestations sociales et du recouvrement, ...

A travers la création de l'EiTI, il est désormais possible d'intégrer les travailleurs indépendants fragiles au champ de l'IAE. Et c'est parce qu'elle a réussi à intégrer ce nouveau public dans un parcours, qu'elle parvient à compléter l'arsenal existant de l'IAE. Pour son appartenance à l'IAE, l'EiTI accompagne exclusivement des travailleurs indépendants relevant de l'IAE en répondant aux besoins spécifiques de ce nouveau public de travailleurs indépendants rencontrant des freins socioprofessionnels, tout en les accompagnant à développer leur activité économique. Et grâce à sa fonction de sas durant 24 mois, elle leur permet de sécuriser leur activité entrepreneuriale et d'accéder à une véritable autonomie professionnelle et financière.

En seconde partie, l'EiTI est une entreprise d'insertion qui génère une activité économique, activité prise sur le marché. Et pour s'assurer du parcours ascendant du travailleur indépendant durant ce sas, elle est capable de prospecter de l'activité et de lui fournir de l'apport d'affaires.

L'apport d'affaires constitue le noyau dur de l'activité de l'EiTI. Et c'est bien sur sa capacité économique que repose toute l'ambition de ce nouveau modèle EiTI. Il ne s'agit pas seulement de proposer un accompagnement plus adapté aux travailleurs indépendants, mais bien de répondre à un enjeu direct pour ces travailleurs indépendants d'accéder à un marché, de chercher une activité économique et de pouvoir en vivre.

En dernière partie, La fédération des entreprises d'insertion plaide pour la reconduction de trois ans de l'expérimentation EiTI sur la base d'un modèle stabilisé. Elle propose, à ce titre, des éléments de repère de ce que devrait être le modèle EiTI, comme des pistes d'évolution quant aux modalités de calcul existantes. Et, ce ne sera qu'une fois l'évaluation faite de cette troisième expérimentation qu'elle pourra envisager une codification du modèle EiTI au sein de l'IAE.

## I - Le public de l'EiTI : des travailleurs indépendants relevant de l'IAE

### 1) Le travailleur indépendant

L'arrivée des travailleurs indépendants dans l'écosystème de l'IAE répond à plusieurs évolutions sociétales, réglementaires comme liées au marché de l'emploi.

#### **L'émergence d'un nouveau profil économiquement actif : le travailleur indépendant**

Fin 2021, les Urssaf dénombrent **4,1 millions de comptes de travailleurs indépendants (TI)**. Leur progression ne semble pas avoir été freinée par les restrictions liées à la crise sanitaire, encore nombreuses début 2021. Ainsi, le nombre de TI a augmenté de 8,6 % en 2021 (après + 8,1 % en 2020), porté par la croissance soutenue des auto-entrepreneurs (+ 15,3 % en 2021, après + 17,6 % en 2020), tandis que le statut de TI classique a enregistré une hausse de 1,6 %. Les auto-entrepreneurs (AE) représentent désormais 54,2 % des travailleurs indépendants. Parmi eux, **la proportion des dits économiquement actifs ayant déclaré un chiffre d'affaires positif augmente** (70,9 % en 2021, + 1,5 point qu'en 2020) tout en restant inférieure à son niveau de 2019 (72,4 %)³.

#### **Le statut du Travailleur Indépendant Handicapé (TIH)**

La loi n°2015-990 du 06 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite aussi loi Macron de 2015, a profondément modifié le Code du travail afin de favoriser l'investissement et développer l'emploi. Elle introduit un nouveau statut de travailleur indépendant, celui du **Travailleur Indépendant Handicapé (TIH)**. Ce statut de TIH est la combinaison du statut de Travailleur Handicapé (TH) et du statut de Travailleur Indépendant (TI)⁴. Ce statut s'intègre à la sous-traitance handicap au même titre que les EA et les ESAT. En effet, il permet entre autres de faire bénéficier à certains clients d'une incitation financière.

Toute organisation de plus de 20 salariés a une Obligation d'Emploi de Travailleurs Handicapés (OETH) de 6%. Cette obligation se calcule en équivalent temps plein (ETP). Tout ce qu'elle ne remplit pas est converti en « contribution financière » versée à l'Agefiph ou au FIPHFP.

Afin de faire baisser cette contribution, les entreprises / organisations peuvent avoir recours à la sous-traitance handicap dont font partie les Travailleurs Indépendants Handicapés, EA et ESAT. Elles peuvent ainsi déduire jusqu'à 30% des coûts de main d'œuvre des factures émises par les travailleurs indépendants handicapés (TIH), l'entreprise adaptée (EA) et les établissements et services d'aide par le travail (ESAT) de leur contribution handicap, dans la limite de 50% ou 75% de leur contribution handicap. De plus, une entreprise qui a recours à un TIH peut communiquer sur sa démarche Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) afin de promouvoir son image⁵.

### 2) Le travail indépendant comme un outil d'inclusion⁶

#### **La création d'une entreprise individuelle : une voie d'insertion professionnelle**

Si la crise sanitaire avec ses confinements respectifs au printemps et à l'automne 2020 a bien évidemment impacté la création des entreprises individuelles, l'ampleur exceptionnelle des mesures

---

³ Stat'UR n°351, Fin 2021, le nombre de travailleurs indépendants dépasse désormais 4 millions, publié le 07 décembre 2022, urssaf.org.

⁴ Pour en savoir plus : <https://www.agefiph.fr/actualites-handicap/travailleurs-independants-handicapes-des-aides-etendues-en-periodede-crise>

⁵ <https://linklusion.fr/tih-travailleur-independant-handicape-statut/>

⁶ Source : « La création d'entreprise : un outil indispensable de retour vers l'emploi et une croissance inclusive. Synthèse de l'étude d'impact socio-économique de l'action de l'Adie », mai 2021.

gouvernementales a permis à bon nombre d'entre elles de se maintenir en activité. Et le soutien apporté par des organismes d'accompagnement à la création d'activité tel que l'Adie, a aussi joué un rôle en termes d'accompagnement et d'accès à des solutions de financement adaptées (prêts d'urgence, apports de fonds propres ou quasi-fonds propres). En 2020, pour les entreprises individuelles accompagnées par l'Adie, leur taux de pérennité à 2 ans est passé à 87% contre 76% en 2017<sup>7</sup>. De même, leur taux de pérennité à 3 ans est passé à 81% contre 63% en 2017<sup>8</sup>.

Au-delà de la pérennisation de leur activité professionnelle, ces entrepreneurs accompagnés se sont durablement insérés sur le marché du travail. En 2020, sur l'ensemble des entrepreneurs financés par l'Adie, 93% d'entre eux sont professionnellement insérés 2 à 3 ans après la création de leur entreprise (contre 84% en 2017), qu'ils soient toujours à la tête de celle-ci ou qu'ils aient mis fin à leur activité).

Leur insertion s'est effectuée pour 84% des cas via la création de leur propre activité professionnelle (contre 69% en 2017) et pour 8% via une autre activité (contre 16% en 2017), à savoir un emploi salarié (CDI ou CDD de plus de 6 mois). Pour ceux dont l'activité entrepreneuriale a cessé, 58% d'entre eux pensent d'ailleurs que cette expérience de création d'entreprise leur a été utile pour retrouver un emploi. Par ailleurs, la part des micro-créateurs d'entreprise non insérés est plus de deux fois inférieure en 2020 (7%) qu'en 2017 (16%).

### **La création d'entreprise : une source de satisfaction personnelle**

Pour les microentrepreneurs financés et accompagnés par l'Adie, le passage par la création d'entreprise s'avère une expérience très positive : 77% des personnes financées par l'Adie estiment que la création d'entreprise a amélioré leur compétences professionnelles et 65% leur sentiment d'être utile<sup>9</sup>. En 2020, 9 sur 10 d'entre eux se disaient satisfaits de leur expérience de création (contre 8 sur 10 en 2017). Et parmi ceux qui ont cessé leur activité, cet échec ne signe pas la fin de l'aventure entrepreneuriale, car 55% d'entre eux envisagent de créer une autre activité dans les deux prochaines années.

### **L'impact économique des travailleurs indépendants**

La création d'entreprise impacte également positivement l'environnement direct et indirect en contribuant au développement du tissu économique et social local.

Par ailleurs, en permettant à des personnes bénéficiaires des minima sociaux de générer un revenu de leur activité, la création de son propre emploi a également un impact positif sur la réduction des dépenses publiques. Ainsi, sur 2142 entrepreneurs ayant créé leur entreprise entre avril 2017 et avril 2019 et bénéficiant des financements de l'Adie, 1 sur 2 qui percevait des minima sociaux n'en percevait plus en décembre 2020, que ce soit au niveau de l'individu ou du foyer.

Et de façon générale, après le financement de l'Adie, les microentrepreneurs accèdent plus facilement aux services bancaires, qu'il s'agisse d'ouvrir un compte professionnel, de recourir à des découverts ou, pour certains, de demander un prêt bancaire.

En plus de leur propre emploi, 11 % de ces microentrepreneurs ont pu créer au moins un emploi salarié à la date de l'enquête, soit 1,26 emploi est créé en moyenne par entreprise financée par l'Adie. D'ailleurs, près d'1 microentrepreneurs sur 5 souhaite embaucher un salarié ou plus sur les 12 prochains mois.

---

<sup>7</sup> En 2020, la moyenne nationale des entreprises individuelles est de 72%.

<sup>8</sup> En 2020, la moyenne nationale est de 63%.

<sup>9</sup> Enquête OpinionWay pour le Mégaphone de l'Adie.

### **Un partenariat entre l'Adie et La fédération des entreprises d'insertion**

En 2020, sur les 21 804 entrepreneurs financés par l'Adie, 49 % vivaient sous le seuil de pauvreté, 37 % percevaient les minima sociaux, 41 % étaient des femmes, 20 % habitaient les quartiers prioritaires et 25 % résidaient en zone rurale. Il s'agit donc d'une population cible aux caractéristiques assez proches des personnes accompagnées par les SIAE.

Forts de ce constat, il a semblé pertinent à La fédération des entreprises d'insertion et à l'Adie de construire un partenariat pour développer des collaborations locales dans la perspective du développement d'EiTI. Ainsi, une convention cadre a été signée début 2021, donnant lieu ensuite à plusieurs collaborations concrètes.

Dans la continuité de la convention cadre, plusieurs projets de création d'EITI ont été travaillés avec des SIAE de différents territoires. Ainsi, 2 EITI ont pu voir récemment le jour dans le cadre d'une étroite collaboration ; dans les départements de Moselle et Meurthe et Moselle avec le Groupe Valo, et dans le territoire Brestois avec SATO. Dans les 2 cas, les articulations sont assez évidentes.

L'Adie met à disposition via ses équipes de salariés et de bénévoles experts un « package » de services permettant un accompagnement en amont de la création de l'entreprise par le futur travailleur indépendant, l'accès à des services financiers adaptés (micro crédit, quasi fonds propres, services d'assurance permettant une protection complète des risques afférents à l'activité) et des conseils ou des formations post création dans le domaine du développement commercial, de la gestion financière et de l'organisation administrative.

De son côté, l'EiTI partenaire est mobilisé sur l'accompagnement socio-professionnel des potentiels entrepreneurs, l'administration du dispositif SIAE, l'animation du collectif d'entrepreneurs bénéficiaires ainsi que des démarches de recherche d'opportunités commerciales qui sont ensuite proposées aux entrepreneurs individuels de la structure. Dans ce domaine en particulier (qui constitue la grande valeur ajoutée des EiTI pour certaines personnes en insertion qui envisagent de créer leur propre entreprise), l'expérience et la connaissance des EiTI du tissu économique local présentent un atout essentiel.

Ensemble, en fonction des publics accueillis et de leurs réseaux respectifs de partenaires prescripteurs, l'Adie et l'EiTI sont en charge des orientations et du « recrutement » des entrepreneurs susceptibles d'intégrer la structure.

### **3) Le travailleur indépendant relevant de l'IAE**

#### **De réelles perspectives de ce rapprochement entre l'IAE et le travail indépendant**

Malgré la crise, la création d'entreprise et l'envie d'entreprendre n'ont jamais été aussi fortes en France. En 2021, le nombre de création d'entreprises a ainsi atteint un nouveau record avec près d'1 million de créations (soit 17,4% de plus qu'en 2020, déjà en hausse de 4% par rapport à 2019), croissance portée notamment par l'entreprise individuelle sous le régime de la micro-entreprise.

Cette envie concerne également les personnes éloignées de l'emploi / en insertion. Selon l'édition 2021 de l'Indice Entrepreneurial Français, mesuré tous les 3 ans par l'Ifop pour le compte de l'Observatoire de la création d'entreprise de Bpifrance Création, sur l'ensemble des Français placés dans une dynamique entrepreneuriale, 23% relèvent de la "catégorie pauvre" et 24% n'ont pas de diplôme.

L'enquête de 2018 avait consacré plus précisément un focus sur le public des demandeurs d'emploi pour qui le "choix de carrière le plus intéressant" était à 49% celui de l'entrepreneuriat ("être à son compte" + "créer son entreprise"), ce que confirme la récente enquête réalisée par OpinionWay pour l'Adie, avec près de 50% des demandeurs d'emploi qui envisagent la création d'entreprise.

## II - L'EiTI : une entreprise d'insertion par le travail indépendant

Dans ce chapitre, nous allons tenter d'entreprendre l'analyse du modèle EiTI sur la base de constats observés au cours de cette expérimentation EiTI, tâcher d'y apporter un peu plus de clarté, et proposer des pistes d'évolution qui nous paraissent nécessaires, voire fondamentales.

Tout d'abord, nous partirons de notre compréhension du cadre juridique encadrant l'expérimentation EiTI, tout en soulignant les zones de flou qui pourraient être clarifiées. Ensuite, dans un souci d'aligner le modèle EiTI au reste de l'IAE, nous passerons en revue l'ensemble des éléments constitutifs d'un modèle d'EiTI propre à l'IAE : son public, son projet social et son modèle économique. Nous tenterons également de définir un modèle économique soutenable d'EiTI sur la base du modèle entrepreneurial des entreprises d'insertion adhérentes à La fédération des entreprises d'insertion, en y apportant les traductions nécessaires au travail indépendant. Et enfin, toujours dans cette démarche de prendre en compte les spécificités du travail indépendant, nous clôturerons cette analyse par des préconisations juridiques.

Pour ce faire, La fédération des entreprises d'insertion va s'appuyer sur ses propres publications, sur les travaux de la Commission EiTI ainsi que sur son enquête (publiée en juillet 2022) qui avait pour objectif de dresser les grandes tendances des différents modèles d'EiTI issus de cette expérimentation. A cette enquête ont répondu douze EiTI (adhérentes ou pas) classées en trois groupes :

- Les petites EiTI vont accompagner moins de 10 ETP de Travailleurs indépendants (3).
- Les moyennes EiTI vont en accompagner plus de 10 et moins de 20 ETP (2).
- Les grandes EiTI, soit les  $\frac{3}{4}$  vont en accompagner entre 20 et 30 (5), entre 30 et 50 (2), voire plus de 60 (1).

**Groupe des petites :** Le nombre d'ETPi conventionné n'est pas nécessairement corrélé à la période de réalisation de l'EiTI. Deux d'entre elles sont rattachées à une SIAE (Ei ou Ai) qui vont mutualiser leurs moyens pour répondre à une suite de parcours de salarié en insertion. La troisième est une société de ménage/ nettoyage ayant obtenu un conventionnement EiTI.

**Groupe des moyennes :** Le nombre d'ETPi conventionné est bien corrélé à la période d'activité de l'EiTI (6 mois).

**Groupe des grandes :** A l'exception de l'une d'entre elles, elles disposent d'une plateforme digitale de travail indépendant pour mettre en relation des TI avec des clients potentiels. Ce qui permet d'accompagner une plus importante volumétrie de TI. Et elles comptent toutes au minimum 12 mois d'activité.



## 1) Poser un cadre juridique plus précis de l'expérimentation EiTI

L'expérimentation « EiTI » est encadrée par deux textes : d'une part, l'article 83 de la Loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel ; d'autre part, le Décret n° 2018-1198 du 20 décembre 2018 relatif à l'expérimentation de l'élargissement des formes d'insertion par l'activité économique au travail indépendant.

### Constats

Les règles issues de ces deux textes sont assez peu nombreuses et parfois imprécises. Ceci explique en partie la diversité des modèles d'EiTI que l'on rencontre, chacune ayant livré sa propre interprétation de dispositions semblant autoriser une certaine souplesse, une souplesse nécessaire et normale pour une expérimentation.

Toutefois, en marge de ces éléments qu'on dira flottants, on trouve des éléments essentiels participant à la définition de l'EiTI :

- En premier lieu et nonobstant son caractère expérimental, l'EiTI est expressément définie comme la 5ème forme de structure d'insertion par l'activité économique. Si elle ne relève donc pas des règles du Code du travail applicables à l'IAE, le législateur a néanmoins entendu lui reconnaître sa place aux côtés des structures traditionnelles de l'IAE : Ei, ETTi, ACI et AI.
- En deuxième lieu, il est précisé que le public de l'EiTI est composé de « personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières », vocabulaire repris de l'article L. 5132-1 du Code du travail et utilisé pour identifier habituellement le public de l'IAE (à ce titre, le décret du 20 décembre 2018 précise même que l'EiTI doit accompagner « une part significative » de TI relevant de l'insertion).
- En troisième lieu, la loi précise que l'EiTI perçoit de la part de l'État une aide financière à raison de la mission d'insertion qu'elle assure, aide financière peu ou prou assimilable à l'aide aux postes octroyée aux SIAE classiques et allouée aux mêmes conditions.
- En dernier lieu, l'EiTI est définie comme une structure de l'ESS et doit donc répondre à ce titre aux conditions fixées par la Loi ESS du 31 juillet 2014.

### Remarques

Dans les résultats de son enquête, La fédération des entreprises d'insertion a observé que sur les douze EiTI interrogées, l'une d'entre elles déclarait ne pas appartenir au champ de l'ESS, alors que la partie II de l'article 1 du décret mentionne cette exigence. Par ailleurs, à travers les travaux menés par la Commission EiTI, elle a également observé que la notion d' « aide financière » telle qu'entendue dans l'écosystème de l'IAE, n'était pas toujours appréhendée de façon homogène et en vertu de sa réglementation.

### Préconisations

Si l'expérimentation EiTI devait être reconduite à compter de décembre 2023, le modèle proposé pour cette reconduction devrait exiger **la mise en application de cette règle d'appartenance à l'ESS pour toute demande d'agrément EiTI**. De même, elle devrait proposer **une définition claire et adaptée de l'aide financière de ce nouveau modèle de l'IAE, qui ne peut reposer sur une relation salariée entre SIAE et public accompagné**.

## 2) Clarifier le statut du public à l'entrée en parcours EiTI en tant que travailleurs indépendants déjà immatriculés

### Constats

Ce qui est dit dans les textes est qu'il faut que **le travailleur indépendant soit immatriculé**. Il résulte, d'ailleurs, des dispositions de l'article 83 de la Loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel qui précisent que l'EiTI accompagne des travailleurs dans les conditions prévues à l'article L. 8221-6 du Code du travail, c'est-à-dire, des travailleurs immatriculés au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers. Et concernant les **Travailleurs Indépendants Handicapés**, une clause particulière pourrait être apportée.

Dans l'enquête réalisée par La fédération des entreprises d'insertion en 2022, l'on observe que la majorité des EiTI interrogées accueillent des personnes dont le statut de travailleur indépendant est déjà enregistré au Registre du Commerce et des Services. Pour 75% d'entre elles, l'accompagnement proposé par ces EiTI est ouvert majoritairement à tout type de régime social et fiscal du travail indépendant, dans 17% exclusivement au régime de la microentreprise et pour 8%, majoritairement au régime de la microentreprise.

Elles peuvent également accueillir des personnes qui possèdent déjà un projet entrepreneurial engagé et dont l'immatriculation est en cours, et/ou qui a été orientée par un partenaire et qui a déjà bénéficié d'un accompagnement à la création d'activité par l'ADIE, BGE, incubateur, etc. Pour les Travailleurs Indépendants Handicapés, le temps d'administratif pour obtenir ce statut de TIH oscille entre trois à six mois. Pour ce public très spécifique à l'entrée en parcours EiTI, ce gap entre travailleur indépendant déjà immatriculé et « **en cours d'immatriculation ET avec un projet déjà travaillé** » pourrait s'entendre, puisqu'il traduit cette « transition vers le travail indépendant » et que celle-ci indique clairement la sortie définitive de l'étape de la « création d'activité », étape sur laquelle l'EiTI ne devrait pas intervenir.

Et d'autres déclarent accompagner à la création d'activité.

### Remarques

Il apparaît nécessaire de clarifier le type de public accompagné par l'EiTI car l'aide financière est seulement si le travailleur indépendant est déjà immatriculé.

Car la vocation de l'EiTI est bien d'élargir l'offre d'insertion sur un territoire et non pas celle de se positionner en doublon d'une offre d'accompagnement à la création d'activité existante et déjà financée. Quand l'EiTI cherche à s'implanter sur un territoire, c'est pour permettre à des travailleurs indépendants fragiles, parfois issus de ces mêmes dispositifs d'accompagnement, d'accéder à une offre d'insertion en suite de parcours et à un levier économique. Positionnée clairement dans cette étape de la **post-crédation d'entreprise**, elle participe aussi, même de façon indirecte, à la production des richesses sur son territoire d'implantation.

Préciser que le public de l'EiTI sont des travailleurs indépendants déjà immatriculés permet aussi de garantir que lorsqu'ils ont créé leur microentreprise, ce choix d'activité professionnelle a fait l'objet :

- D'une préparation pour analyser la concurrence, pour identifier leurs cibles-clients, ...
- D'une décision prise en connaissance des limites et risques juridiques, financiers et fiscaux afférant au régime social et fiscal de la microentreprise choisi.
- D'une garantie préalable pour **assurer leur propre protection sociale**.

### Préconisations

Il paraît nécessaire de rappeler que le public accompagné par l'EiTI est **exclusivement des travailleurs indépendants déjà immatriculés** car l'art. 83 de la Loi dit que la relation « travailleur indépendant-EiTI » est cadrée par un article du Code du travail sur la présomption de non-salariat. En revanche, une **clause particulière** pourrait être proposée **pour le public Travailleur Indépendant Handicapé (TIH)**.

La plus-value de l'EiTI est bien d'offrir **une offre d'insertion complémentaire, jusqu'alors inexistante**. Durant cette étape de **post-crédation**, elle a pour mission d'accompagner ces travailleurs indépendants fragiles pour **garantir le développement et la pérennisation de leur activité entrepreneuriale**.

### 3) Le public de l'EiTI relève exclusivement de l'IAE

#### Constats

La pleine inscription dans l'IAE des travailleurs indépendants accompagnés est confirmée par les chiffres de prescription de la Plateforme de l'inclusion. Ainsi 41% des recrutements sont faits en auto-prescription (confirmant l'éligibilité du public à un critère de niveau 1 ou 3 critères de niveau 2), 32% des orientations sont faites par le service public de l'emploi (SPE) et 27% par les autres prescripteurs.

Sur la question de la prescription, nous pouvons aussi noter un taux de déperdition plus faible que dans les autres modèles de l'IAE. L'enquête révélant que pour deux tiers des EiTI, le taux de déperdition est inférieur à 25%.

#### Remarques

Ce public de travailleurs indépendants relevant de l'IAE est clairement **identifié et identifiable** par les EiTI. Ces travailleurs indépendants possèdent un profil très caractéristique :

- Les travailleurs indépendants possèdent une **expertise-métier**. Certains métiers ou secteurs d'activités sont d'ailleurs traditionnellement occupés par des travailleurs indépendants. Et si une entreprise, une collectivité ou un particulier fait appel à un travailleur indépendant, c'est parce qu'ils recherchent une compétence que possède ce travailleur indépendant dont ils ont besoin et qu'ils n'ont pas parmi leurs compétences en interne.
- Les travailleurs indépendants possèdent des **capacités entrepreneuriales**. Pour le public de travailleurs indépendants relevant de l'IAE, s'ils ne possèdent pas nécessairement les capacités en gestion administrative et financière, ils peuvent posséder un esprit d'initiative, un sens du business, un goût du risque, un sens de la créativité et de la débrouillardise, etc.
- Leur inscription dans le travail indépendant répond à une **inadéquation répétée au modèle salarial**. Exercer en tant que travailleur indépendant permet à des publics spécifiques (ex. : TH, gens du voyage, ...) de s'inscrire pleinement dans une activité professionnelle et financière, une inscription qui ne pourrait pas toujours se faire via le salariat.
- Leur inscription dans le travail indépendant se définit par **l'aboutissement d'un cheminement individuel et professionnel pour accéder à une activité et à une autonomie financière**. Sans le travail indépendant, ils n'y accèderaient pas par un autre moyen.

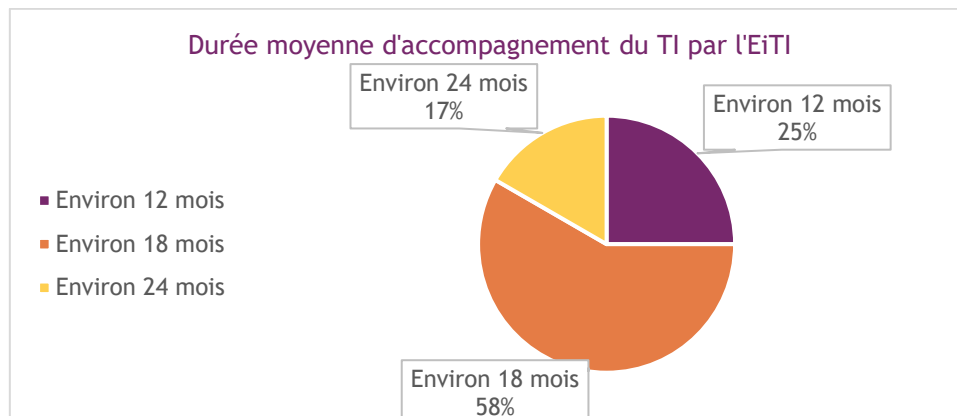
#### Préconisations

La mission de l'EiTI est d'accompagner exclusivement des travailleurs indépendants relevant du Pass IAE. Leurs critères d'éligibilité peuvent s'approcher de ceux d'un salarié en ETTi : **réaliser des prestations ou des missions chez un client** - que ce soit avec le statut de travailleur indépendant ou celui de salarié - **requière un niveau d'autonomie analogue**. C'est pourquoi, le public de l'EiTI devrait répondre aux mêmes critères d'éligibilité que ceux des ETTi, **soit 1 critère administratif de niveau 1 ou le cumul de 2 critères administratifs de niveau 2**.

#### 4) La finalité sociale de l'EiTI permet au travailleur indépendant d'accéder à une autonomie professionnelle et financière

##### Constats

La durée moyenne d'un accompagnement en EiTI s'étale sur une période de 18 mois (58%).



Pour l'orientation et l'accueil du public, la pratique observée correspond généralement à l'axe 1 du référentiel de l'IAE :

Etapes	Actions mises en œuvre
Orientation du public	Information collective
	Plateforme ITOU
	Plateforme EiTI
Prise de contact	1er RDV par téléphone ou en physique
	Explication des missions de l'EiTI
	Présentation de l'offre d'accompagnement
	Vérification des critères d'éligibilité IAE
	Vérification de la motivation.
Accueil	Entretien
	Diagnostic socioprofessionnel
	Diagnostic commercial
	Vérification des critères d'admissibilité en tant que TI
Intégration	Validation de l'accompagnement
	Identification des besoins d'accompagnement et définition d'un plan d'action individuel
	Signature d'une charte d'engagement
	Café d'accueil au sein de l'EiTI

On peut établir une moyenne du **taux d'encadrement d'1 ETP permanent pour 10 ETP conventionnés**.

L'enquête démontre également que la dimension d'accompagnement sur laquelle sont plus fortement mobilisés les permanents des EiTI est consacré en priorité à l'accompagnement commercial (84%) suivi de près par la gestion d'entreprise (75%), et respectivement par l'accompagnement social (58%) et le marketing commercial (58%).

Les **dimensions de la gestion d'entreprise et du développement de l'activité commerciale** occupent une place prépondérante dans un parcours en EITI :

- Sur le volet entrepreneurial, l'EITI accompagne ces travailleurs indépendants à la gestion d'entreprise.
- Sur le volet commercial, elle les accompagne à réaliser des prestations, à en prospecter de nouvelles et à en vendre.

Cette **activité commerciale** doit leur permettre de :

- Générer un chiffre d'affaires,
- Développer un portefeuille de commandes,
- Élargir leur clientèle.

Et, **en fin de parcours**, ils doivent arriver de façon autonome à :

- Gérer leur entreprise et à développer cette activité commerciale,
- Augmenter leur chiffre d'affaires pour en extraire des revenus suffisants pour vivre.

Phase d'accompagnement / Type d'accompagnement	Pré-intégration	Démarrage	Conquête	Pérennisation
Accompagnement socio-professionnel	Diagnostic socio-professionnel Eventuelle ré-orientation vers le bon partenaire	Identification et levée des freins Développement de liens sociaux	Développement de la confiance en soi	Validation du projet professionnel et de la pérennisation de l'activité entrepreneuriale ou ré-orientation vers le bon partenaire
Accompagnement commercial	Diagnostic commercial	Evaluation des compétences commerciales Recherche de contrats-clients pour le ALL ENTREPRENEUR	Coaching commercial sur le terrain	Autonomisation sur compétences et postures commerciales
Accompagnement entrepreneurial	Diagnostic entrepreneurial Eventuelle ré-orientation vers autre partenaire	Evaluation des compétences entrepreneuriales Développement d'une posture professionnelle	Développement du réseau professionnel Travail sur la projection d'activité	Autonomisation sur compétences et postures entrepreneuriales
Niveau d'activité				

Source : All Inclusive.

On estime que le **coût de l'accompagnement sur 24 mois de parcours** inclut :

- Des fonctions invariantes : l'accompagnement et le développement commercial.
- Le coût de ces fonctions invariantes est égal à **2 ETP permanents**.
- Le **coût de fonctionnement rattaché** à l'animation de ces fonctions.

### Remarques

En définitive, l'activité de l'ETTi repose donc **sur 3 jambes** :

- L'accompagnement socioprofessionnel de travailleurs indépendants relevant de l'IAE.
- L'accompagnement à la gestion et au développement de leur activité entrepreneuriale.
- Leur mise en relation avec des clients et/ou des marchés potentiels.

L'EITI accompagne également sur les volets **entrepreneurial et commercial** et pourvoit une **activité économique** aux travailleurs indépendants qu'elle accompagne.

Elle a une **triple fonction d'intermédiation, sociale, commerciale et économique** dans le parcours IAE. Et c'est à travers elle ; que le travailleur indépendant relevant de l'IAE va gagner en autonomie.

- En proposant un levier économique, l'EiTI propose une activité professionnelle et financière au travailleur indépendant, autour de laquelle elle va pouvoir l'accompagner à construire son projet professionnel et à s'inscrire graduellement dans une activité.
- Pour renforcer son projet professionnel, elle l'accompagne à monter en compétences sur les dimensions entrepreneuriale et commerciale de sa microentreprise.
- Parce qu'elle sert d'apport d'affaires au démarrage de son activité, elle crée un premier levier économique pour lui permettre dynamiser l'activité de sa microentreprise.

### Préconisations

En définitive, dans ses modalités, on reconnaît au modèle EiTI ses leviers analogues au reste des SIAE et qu'il offre une **plus-value à l'écosystème IAE**.

- ✓ Car l'EiTI est mesure d'aller capter un public relevant de l'IAE qui ne pourrait pas être capté avec l'outil du salariat : les travailleurs indépendants.
- ✓ Car elle sait accompagner ce public spécifique qui possèdent des compétences techniques et des capacités entrepreneuriales.
- ✓ Car elle leur apporte des opportunités commerciales, la possibilité d'accès au marché et/ou d'élargir leur réseau professionnel.
- ✓ Car elle peut les accompagner vers une autonomie professionnelle et financière.

Dans cette continuité, des règles spécifiques mais aussi alignées au reste de l'IAE pourraient mieux encadrer ce nouveau modèle :

- ✓ L'EiTI accompagne exclusivement des travailleurs indépendants éligibles au Pass IAE.
- ✓ Elle opère comme un sas à partir de sa triple fonction d'intermédiation.
- ✓ La durée de ce sas est rattachée au temps d'éligibilité du public au Pass IAE, soit de 24 mois.
- ✓ Durant et fin de parcours, sa finalité sociale est de leur permettre d'accéder à une autonomie professionnelle et financière.
- ✓ Pour atteindre cet objectif, elle respecte un taux d'encadrement de 1 ETP permanent pour 10 ETP conventionnés et elle mobilise 2 ETP permanents pour 20 ETP conventionnés, sur des fonctions invariantes (accompagnement et développement commercial).

### 5) Les conditions de sortie d'un parcours en EiTI propres à ceux de l'IAE

#### Constats

Aucun texte encadrant cette expérimentation vient définir les critères de sortie de parcours en EiTI. En revanche, sur l'ASP, des critères nouveaux ou modifiés sont avancés, voire évoluent au fil de l'eau :

- [modification – motif non applicable] : création ou reprise d'entreprise (hors EiTI).
- [nouveau – sortie dynamique] : poursuite au sein de l'EiTI sans aide au poste avec un CA > à 70% du salaire médian mensuel.
- [nouveau – autre sortie] : poursuite au sein de l'EiTI sans aide au poste avec un CA > au seuil de pauvreté.

#### Remarques

En-dehors des évolutions accordées par l'ASP, aucun critère n'est réellement défini à ce jour et qui permettent réellement de mesurer les résultats d'insertion de l'EiTI. Ces critères de sortie semblent assez hétéroclites. Ils ne semblent pas non plus adaptés à l'ensemble des sorties d'EiTI car ils répondent en partie à un seul modèle d'EiTI mettant en relation des travailleurs indépendants via une plateforme digitale.

Par ailleurs, des notions telles que « hors EiTI » ou encore « poursuite au sein de l'EiTI » **ne correspondent pas à la logique de sas de l'EiTI, avec une date d'entrée et de sortie d'un parcours IAE**. Et elles n'offrent pas non plus **la garantie nécessaire d'indépendance du travailleur pour capter une autre clientèle ou un marché**.

## Préconisations

L'EiTI, comme toute autre SIAE, possède une fonction de sas, avec une date d'entrée et de sortie, qui ne peut pas dépasser les 24 mois. C'est pourquoi, La fédération des entreprises d'insertion propose d'aligner le modèle l'EiTI au reste de l'IAE, notamment quant aux types de sorties dynamiques, soit **60%**, ainsi qu'aux motifs de sortie qui devraient être **les mêmes que pour les autres SIAE**. Cette analogie s'explique de la façon suivante :

- **Le motif emploi « salarié »**

L'EiTI a une fonction de de sas pour accéder à une activité professionnelle et financière, qu'elle soit issue du salariat ou de l'entrepreneuriat. En effet, le passage par une EiTI peut permettre à ces entrepreneurs de reconsidérer cette activité entrepreneuriale en retournant vers le salariat.

- **Le motif « formation qualifiante »**

Comme indiqué plus haut, un travailleur indépendant possède a priori déjà une compétence-métier pour pouvoir exercer en tant qu'indépendant. Et il est possible que durant son parcours en EiTI, il nécessite d'accéder à des formations pour actualiser ses connaissances et/ou répondre aux évolutions réglementaires. En revanche, en l'absence de ces prérequis, il sera nécessaire pour lui d'accéder à une formation qualifiante pour ensuite développer son activité entrepreneuriale.

- **Le motif « création d'entreprise »**

Bien que l'emploi stricto sensu de « création d'entreprise » est inexact ici, puisqu'il s'agit de travailleurs indépendants ayant déjà créé leur entreprise, ce motif reste valable s'il est modifié par « **entreprise autonome** ». Cette entreprise autonome se définit par la capacité du travailleur indépendant à dégager des ressources personnelles et/ou à ne plus être bénéficiaire des minima sociaux.

Et pour prendre en compte les spécificités nées de l'accompagnement des travailleurs indépendants, la notion d'**autonomie professionnelle et financière acquise durant et en fin de parcours** mériterait d'être intégrée, en s'appuyant sur différents indicateurs produits par l'expérimentation :

- La stabilisation professionnelle de l'activité du travailleur indépendant par un chiffre d'affaires et/ou un bon de commandes réalisés et prévisionnel.

Un chiffre d'affaires n'est pas un revenu net. Un certain seuil d'activité doit être dépassé pour garantir son accès à une autonomie financière.

- Sa capacité à gérer sa micro-entreprise ou à la faire sous-traiter.
- La continuité de son indépendance, notamment sa capacité à s'appuyer sur d'autres modes de captation de clientèle ou de marchés.

En fin de parcours, chaque travailleur indépendant devrait être en mesure de s'en affranchir. Le cas échéant, il pourrait intégrer une CAE.

- L'atteinte d'un « revenu mensuel suffisant » (RMS) pour continuer son activité en propre.

Il est variable selon le profil du travailleur indépendant à l'entrée en parcours EiTI, de son potentiel entrepreneurial et du temps qu'il aura pris à démarrer son activité.

- **ET** la sortie des minima sociaux.

La sortie des minima sociaux ne peut pas servir de seul critère de réussite d'un parcours en EiTI. Car :

- ✓ Un travailleur indépendant qui développe une activité devient, de fait, économiquement actif.
- ✓ La réalisation d'un chiffre d'affaires et/ou le développement de sa microentreprise offre des retombées économiques sur la collectivité. Il contribue économiquement à la collectivité.

## 6) L'EiTI possède une double mission d'accompagnement et de mise en relation

### Constats

L'article 83 de la Loi de 2018 prévoit que le modèle de l'EiTI repose sur deux jambes :

- ✓ **La double mission d'accompagnement et de mise en relation.** Elle se voit attribuer un rôle d'accompagnement de travailleurs indépendants ayant un profil « IAE ».
- ✓ **La convention liant l'EiTI et la personne accompagnée et l'indépendance de cette dernière.** Elle doit fournir à ces travailleurs un « service de mise en relation avec des clients ».

Ces deux aspects sont a priori indissociables et doivent être réunis afin que l'EiTI puisse réaliser l'objectif que le législateur lui a assigné, à savoir permettre à des travailleurs indépendants rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières d'exercer une activité professionnelle pérenne et d'accéder ainsi à une autonomie professionnelle et financière.

La mission d'accompagnement n'est pas légalement définie, ni par les textes applicables à l'EiTI, ni par le Code du travail et les règles applicables à l'IAE. Cependant, cette absence de définition n'est pas forcément préjudiciable car les modalités d'accompagnement sont détaillées dans la convention que la structure signe avec l'État.

En revanche, **l'absence de définition de la notion de « mise en relation » comme de ses modalités** peut apparaître plus problématique dans la mesure où ce service que l'EiTI est tenue de proposer aux travailleurs indépendants déborde du cadre habituellement posé au sein de l'IAE. Cela est de nature à poser deux types de questions.

D'une part, si on admet que la relation entre l'EiTI et le travailleur indépendant est de nature commerciale (relation entre deux entités économiquement et juridiquement indépendantes, non liées par un contrat de travail), la question se pose de savoir si l'EiTI peut facturer au travailleur indépendant, sous une forme ou sous une autre, la prestation de mise en relation. Ce point reste à éclaircir car non seulement il n'est pas abordé par les textes, mais l'aide financière octroyée par l'État couvre en partie les coûts impliqués par la prestation de mise en relation. La pratique a de son côté tranché puisque certaines EiTI prélèvent par exemple un pourcentage sur le chiffre d'affaires du travailleur indépendant (pouvant monter jusqu'à 20%) issu de la mise en relation en partant du principe que la relation était commerciale et que la mise en place d'un service de mise en relation, donc de moyens représentant un coût pour l'EiTI, justifiait une facturation (par ailleurs, cette facturation constitue une source de recettes non négligeable et contribue à la pérennité du modèle économique de l'EiTI).

D'autre part, on constate que les EiTI aujourd'hui conventionnées par l'État ont traduit de manière extrêmement variée cette obligation de « mise en relation ». La différence d'approche pouvant s'expliquer par :

- Le ou les secteurs activité qu'elles balaisent (généralistes ou spécialisés),
- Le mode de relation commerciale avec le travailleur indépendant (BtoB ou BtoC),

Ainsi :

	Mise en relation directe	Mise en relation indirecte
<i>Relations commerciales</i>	BtoB	BtoC
<i>Secteurs d'activité</i>	Spécialisé	Généraliste
<i>Apport d'affaires</i>	Oui Elles se rapprochent du rôle joué, dans la vie des affaires, par les apporteurs d'affaires au sens strict.	Non Elles focalisent leur mission sur l'aide aux démarches de prospection commerciale et de démarchage des clients, en mobilisant le réseau.
<i>Moyens mis en œuvre</i>	Apport d'affaire classique, plateforme digitale, marchés, ...	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation d'évènements : marché de Noël, catalogues...).</li> <li>• Réseaux sociaux</li> </ul>

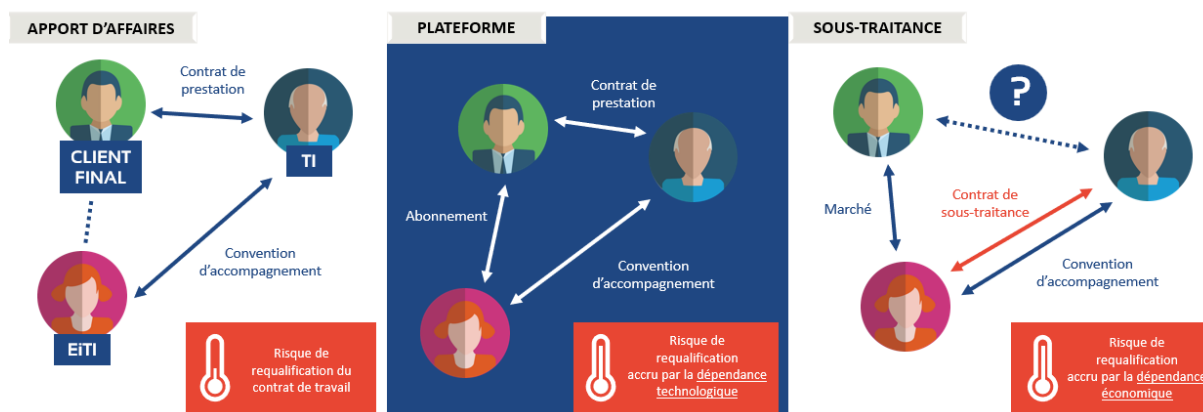


<i>Modalités</i>	Généralement encadrée par un contrat commercial	Pas de contrat spécifique
<i>Facturation</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pourcentage sur l'apport d'affaires (allant de 5 à 15%).</li> <li>• Commissionnement.</li> <li>• Abonnement du client.</li> </ul>	Aucune.
<i>Chiffre d'affaires généré</i>	Dès le premier mois.	Dès le 3ème mois.
<i>Objectif visé</i>	Objectif de résultat	Objectif de moyens

## Remarques

Au-delà de cette diversité d'approche de la mise en relation qu'autorisent les textes applicables à l'EiTI, il faut également noter la grande diversité des moyens qu'une structure est susceptible de mettre en œuvre afin d'apporter aux travailleurs accompagnés des opportunités commerciales (on se situe ici essentiellement dans le cadre d'une « mise en relation directe »).

- ✓ La solution la plus classique adoptée par l'EiTI est qu'elle recrute un chargé de développement commercial qui prospecte des clients et les met en relation avec deux à trois profils de travailleurs indépendants, à charge ensuite à ces derniers de se positionner. Elle n'appelle pas de remarques particulières.
- ✓ Une 2<sup>ème</sup> solution, plus exigeante, consiste à mettre en place une plateforme digitale qui recueille les offres et réalise le cas échéant la correspondance entre l'offre et la demande via un algorithme. Le schéma est assez simple : un chargé d'activité se charge de présélectionner les offres qui pourraient correspondre au travailleur indépendant ; celui-ci reçoit des propositions via une application et se positionne selon sa zone de chalandise. Cette solution présente des avantages mais doit aussi appeler à une certaine vigilance si on veut éviter que le travailleur indépendant ne soit pas placé sous la dépendance d'un outil technologique. C'est pourquoi il est souhaitable qu'elle ne soit **pas nécessairement exclusive d'une autre modalité de mise en relation**.
- ✓ Une 3<sup>ème</sup> voie est parfois choisie par les EiTI, consistant en une réponse coordonnée à des marchés : soit EiTI et travailleur indépendant répondent ensemble à un marché en co-traitance, soit l'EiTI obtient un marché qu'elle sous-traite à un ou plusieurs travailleurs indépendants (on peut également concevoir que, dans le cadre d'une mise en relation cette fois indirecte, l'EiTI se limite à accompagner le travailleur indépendant dans la réponse de celui-ci à un appel d'offres ; elle n'apparaît alors à aucune étape de la procédure et n'est pas elle-même titulaire du marché).  
Le cas de la sous-traitance justifie la remarque suivante : outre que cette solution doit impérativement obéir aux règles de la commande publique en présence d'un marché public (notamment, le principe d'interdiction de sous-traitance intégrale du marché), elle conduit à donner de l'activité aux travailleurs indépendants sans pour autant que le maître d'ouvrage ne soit lié par un contrat à ces derniers. Par conséquent, dans cette hypothèse, une mise en relation s'opère, au sens large, mais elle ne va pas de pair avec la constitution directe d'une clientèle au bénéfice du travailleur indépendant puisque le client du travailleur indépendant est l'EiTI et non le maître d'ouvrage.



Une attention particulière mérite donc d'être apportée sur le risque éventuel de dépendance économique qui résulterait de l'accompagnement et de la mise en relation opérés par l'EiTI. Un opérateur est sous dépendance économique lorsqu'il entretient avec un partenaire commercial une relation qui, pour une raison technique, technologique ou économique, le maintient dans un lien de dépendance avec celui-ci. Cette situation n'est pas en soi juridiquement répréhensible (sauf abus). Mais, transposée à la relation entre travailleur indépendant et EiTI, elle pourrait contrarier la finalité de l'expérimentation si une relation trop étroite s'établissait entre les deux parties, **notamment si le travailleur indépendant ne gagnait pas suffisamment en autonomie à l'issue du parcours d'insertion et dépendait uniquement et totalement, pour vendre ses produits ou ses prestations, de l'EiTI ou des moyens mis en place par elle pour opérer la mise en relation.**

L'EiTI est la seule SIAE à ne pas employer son public constitué de Travailleurs Indépendants puisque les personnes accompagnées par les Ei, ETTi, Ai et ACI sont toutes liées à la structure par un contrat de travail. À cet égard, elle se doit d'être garante de l'indépendance du travailleur qu'elle accompagne afin de rester dans les limites de l'expérimentation, c'est-à-dire de **conserver sa singularité dans le paysage de l'IAE, de ne pas constituer une modalité nouvelle d'accompagnement en mode salarié et de continuer à répondre aux besoins d'un public inadapté au salariat.**

En fonction des circonstances, l'EiTI qui accompagne des travailleurs indépendants peut s'exposer au risque de voir la relation « commerciale », entre deux structures professionnelles et indépendantes, dégénérer en relation de travail. Lorsque, par exemple, des travailleurs indépendants n'ont pas la liberté de fixer leurs tarifs ou leurs horaires, ou lorsqu'ils exécutent leurs prestations avec un matériel qui ne leur appartient pas et qu'ils ne louent pas, ou lorsqu'ils sont soumis à diverses obligations sous peine de sanctions assimilables à des sanctions disciplinaires, alors un juge pourra être conduit à considérer que le travailleur indépendant est en réalité placé sous un lien de dépendance et de subordination qui caractérise le contrat de travail.

En droit, il existe une présomption de non-salariat lorsqu'on se déclare « indépendant » (article L. 8221-6 du Code du travail). Cela signifie qu'on est considéré comme travailleur indépendant jusqu'à preuve du contraire. Cette preuve peut être établie à partir d'un simple faisceau d'indices factuels. Plus il y a d'indices concordants, plus on pourra requalifier la relation d'accompagnement en relation de travail.

En clair, si l'EiTI se contente de mettre à disposition des travailleurs indépendants l'équipement dont ils ont besoin pour effectuer leurs prestations (ce qu'il faut éviter de faire idéalement), mais que, par ailleurs, elle évite de se comporter en tout point comme un employeur (pas d'horaires imposés, pas de prix imposés, pas de sanctions de type disciplinaire...), alors le risque de requalification sera plus réduit que si l'EiTI a l'habitude d'imposer aux travailleurs indépendants des horaires (y compris pour de bonnes raisons comme pour éviter au travailleur indépendant d'intervenir chez des particuliers à

des heures qui pourraient les déranger) et des tarifs et de menacer les travailleurs indépendants de respecter leurs obligations sous peine de sanctions.

La frontière peut être très fine entre un accompagnement au développement d'une activité (vers l'autonomie et la gestion de la relation clients) et une relation de travail.

### Préconisations

Au regard de ces éléments juridiques, la mission de l'EiTI devrait pouvoir répondre aux besoins d'un public inadapté au salariat : **exclusivement des travailleurs indépendants déjà immatriculés**. Et elle devrait apparaître comme **la seule SIAE à ne pas employer son public avec lequel elle entretient une relation prémunie de toute présomption de salariat pour lui garantir son indépendance, économique et/ou technologique**.

L'EiTI ne fait pas de mise à disposition de personnel, elle effectue **une mise en relation**. Le service de mise en relation de l'EiTI reste un levier pour aider le travailleur indépendant à « réussir » son parcours entrepreneurial, c'est-à-dire, pour développer son activité, pour monter en compétences, pour élargir son portefeuille-clients et pour acquérir un chiffre d'affaires suffisant pour en obtenir un « revenu mensuel suffisant ».

Cette mise en relation **est de nature commerciale**. Son rôle d'intermédiaire dans l'apport d'affaires peut être formalisé par un contrat et peut donner lieu, le cas échéant, à la conclusion d'un contrat de sous-traitance dans l'hypothèse d'une réponse à un appel d'offre. Elle peut facturer l'apport d'affaires auprès du client et/ou du travailleur indépendant. Elle veille à ce que la commission prise sur l'apport d'affaires n'ait pas comme conséquence l'appauvrissement du travailleur indépendant.

Sa fonction d'intermédiation économique se traduit **dans sa mission d'apport d'affaires**. Cette mission d'apport d'affaires lui permet d'atteindre son objectif d'autonomie professionnelle et financière, en mobilisant des moyens pour apporter à ces travailleurs indépendants **des opportunités commerciales** dans le cadre d'une mise en relation directe, que ce soit via un chargé de développement commerciale, une plateforme (ou market place), et/ou via une réponse coordonnées à des marchés. Pour permettre le « décollage » de la microentreprise du travailleur indépendant, l'apport d'affaires de l'EiTI est intensif au démarrage du parcours. Toutefois, en fin de parcours, il ne peut devenir le moyen d'exclusif pour le travailleur indépendant accompagné d'accéder à de l'activité.

## 7) La relation entre le travailleur indépendant et l'EiTI est encadrée par un contrat

### Constats

Dans l'enquête publiée en juillet 2022, 67% avaient mis en place un contrat d'accompagnement entre l'EiTI et le travailleur indépendant accompagné. Et seulement six sur huit d'entre elles prévoyaient dans leur contrat des clauses veillant à protéger leur structure de toute présomption de lien salarial avec le travailleur indépendant.

### Remarques

L'article 83 de la Loi du 5 septembre 2018 dispose que l'EiTI « contracte » avec les travailleurs indépendants qu'elle accompagne « pour leur donner accès à une activité professionnelle dans les conditions prévues à l'article L. 8221-6 du code du travail et pour les accompagner, selon des modalités spécifiques, afin de faciliter leur insertion sociale et professionnelle. » Au vu de ce qui précède, l'EiTI se doit donc d'encadrer la relation qu'elle noue avec le travailleur indépendant en signant un contrat avec celui-ci.

### Préconisations

La fédération des entreprises d'insertion préconise que **l'EiTI soit constituée sous une forme juridique propre, avec son propre numéro SIRET, et propose un modèle de convention d'accompagnement**. Cette convention liste les obligations respectives de chacune des parties et, conformément aux prévisions légales, elle aborde les modalités d'accompagnement que l'EiTI met en place (il revient à

chaque EITI de les décrire en fonction de son projet et des services qu'elle développe) ainsi que les moyens mis en place afin d'opérer la mise en relation requise par la loi.

L'exigence d'une **convention conclue entre EITI et travailleur indépendant sous une forme juridique propre est essentielle dans la mesure où elle identifie chaque entité comme elle clarifie les droits et obligations de chacun**. En outre, si elle ne permet pas d'éliminer tout risque de requalification en justice de la relation en relation de travail, elle intègre un certain nombre de clauses qui font office de garde-fous.

En effet, la relation qu'entretiennent l'EITI et travailleur indépendant doit rester dans les limites d'une relation commerciale entre entités indépendantes. Elle ne doit pas dévier de ce schéma au risque de voir cette relation changer de nature. Le boom des plateformes mettant en rapport des chauffeurs ou des livreurs à des consommateurs selon des modalités ne garantissant pas toujours l'indépendance des premiers en fournit l'exemple depuis plusieurs années (Uber, Deliveroo...).

Transposant à l'EITI les jurisprudences rendues récemment en la matière, on doit souligner :

- Que le fait de s'immatriculer, comme l'impose aux travailleurs indépendants accompagnés par l'EITI l'article 83 de la Loi Avenir, a seulement pour conséquence de faire jouer une présomption de non-salariat au profit du travailleur indépendant.
- Que cette présomption puisse être renversée par la preuve de l'existence d'un lien de subordination, lien qui résulte d'un faisceau d'indices : absence de liberté dans le choix des horaires, jours de travail ou tarifs pratiqués par le travailleur indépendant ; absence de liberté dans le choix des fournisseurs du travailleur indépendant ; instauration de modalités de contrôle de l'activité du travailleur indépendant ; définition de sanctions pouvant s'apparenter à des sanctions disciplinaires ; etc.
- Que l'appréciation du lien de subordination s'effectue indépendamment des termes du contrat qui lie le travailleur prétendument indépendant à l'EITI. Le juge n'est pas tenu par les clauses du contrat : si le contrat prévoit que le travailleur est indépendant mais qu'en pratique, il ne l'est pas, la requalification est envisageable.

Afin de circonscrire le risque de requalification, la convention conclue entre l'EITI et le travailleur indépendant est un premier élément, quoiqu'insuffisant. L'EITI doit également et surtout **se montrer vigilante dans la structuration de son offre de services et dans l'accompagnement qu'elle assure**. Elle doit éviter par exemple d'imposer au travailleur indépendant le choix d'une forme juridique pour sa microentreprise ou l'organisation de son emploi du temps, et, dans la mesure du possible, **ne pas faire en sorte que l'EITI soit la seule source d'approvisionnement de clientèle du travailleur indépendant** (ce qui, en outre, limite le risque de dépendance économique évoqué plus haut).

## 8) La capacité économique des EITI pour réaliser de l'apport d'affaires et structurer un modèle économique d'EITI soutenable

### Constats

Dans 83% des cas des EITI interrogées, **la mise en relation du travailleur indépendant avec un ou plusieurs clients potentiels est facturé comme un service produit par l'EITI**. Et dans 60% des cas, elle est facturée auprès du client. Dans 83% des cas, les clients des EITI sont en priorité des entreprises, puis arrivent les particuliers, les collectivités et les marchés publics.

Quand la facturation est réalisée auprès du client, dans l'un des cas, elle est à hauteur de 15%. Dans l'autre cas, dont la mise en relation s'effectue via une application, deux factures sont générées à l'issue de la prestation réalisée par le travailleur indépendant :

- La facture émise par le travailleur indépendant son client pour la réalisation de la prestation. Le TI ne peut pas facturer en dessous de 13,2€/h sur la plateforme qui garantit une

rémunération horaire nette (après paiement de ses cotisations sociales) au minimum 30% supérieur au SMIC. La moyenne du taux horaire facturé par les TI relevant de l'IAE est de 16€.

- La facture émise par l'EiTI à l'entreprise cliente pour les frais d'utilisation du service pour être mis en relation avec des travailleurs indépendants (en moyenne 3,5€/h).

Par ailleurs, quand la facturation est réalisée auprès du travailleur indépendant :

- ✓ Elle s'effectue à hauteur de 15% du montant HT du bon de commande, sur facturation globale mensuelle.
- ✓ Elle fait l'objet d'une commission à hauteur de 20 %, facturée au moment de l'encaissement des sommes par le travailleur indépendant.

Enfin, les **recettes produites par les EiTI** provenaient de la facturation auprès des clients, de l'apport d'affaires commissionné au travailleur indépendant et/ou de subventions allouées dans le cadre de conventions (Conseil départemental, AGEFIPH, ...). Le montant global des subventions perçues était bien supérieur au montant de leur chiffre d'affaires : **il oscillait entre 90, 95%, voire 100%**.

### Remarques

L'on observe donc l'émergence d'EiTI **sans un modèle économique soutenable**. Ces EiTI vont tendre à privilégier leur mission d'accompagnement à leur mission commerciale. Or, l'EiTI doit pouvoir leur **apporter des opportunités commerciales d'accès à ce marché** pour les inscrire dans une activité économique.

### Préconisations

La fédération des entreprises d'insertion rappelle que l'EiTI est une **entreprise d'insertion**. Elle détient une **capacité économique** par ses clients et ses relations marchandes. Pour que son modèle économique soit imbriqué dans son projet social, il doit être nécessairement **entrepreneurial et marchand**. Et c'est parce qu'elle est une entreprise d'insertion qu'elle permet à ces travailleurs indépendants d'être en lien avec le marché. Son modèle économique lui permet de les accompagner **à générer un chiffre d'affaires**. Et c'est à travers lui qu'elle peut réunir les conditions de réussite de sa mission d'inclusion : **l'accès à une autonomie professionnelle et financière**.

Son modèle économique est assis **sur son métier d'EiTI**. Son métier est l'accompagnement spécifique de travailleurs indépendants relevant de l'IAE. L'EiTI produit des ressources de son activité d'EiTI : des ressources propres constituées à partir de la commercialisation de ce qu'elle fait et qui permettent de fournir du résultat. **Sa fonction d'apport d'affaires lui permet de générer des produits** : elle perçoit un pourcentage sur l'apport d'affaires.

En revanche, l'aide financière vient en compensation de l'encadrement spécifique qu'elle met en œuvre pour ce public relevant de l'IAE et pour lequel elle mobilise **des fonctions invariables** :

Ce que finance l'aide au poste (aide financière)	IAE	EiTI
Sous-productivité	Oui	Non
Surencadrement technique	Oui	Non
Turnover	Oui	Oui
Accompagnement des parcours	Oui	Oui
Intermédiation commerciale	Non	Oui

Dans ces conditions, le modèle économique de l'EiTI doit viser un ratio de **50% de recettes produites et de 50% d'aide financière**. Son modèle économique est soutenable car il est **mixte**. En ces termes, l'EiTI peut être reconnue comme un modèle d'inclusion par le travail indépendant **plus efficient** car

elle possède réellement **un modèle économique efficace, assis sur des bases solides de nature à garantir une activité pérenne.**

### 9) Une aide financière annualisée avec une part socle et une part variable, avec le chiffre d'affaires réalisé comme seul indicateur

#### Constats

Sur l'ASP, l'EiTI déclare par mois le nombre d'heures facturées par le travailleur indépendant, le chiffre d'affaires généré par son activité et les contrats de prestation réalisés par celui-ci. Le nombre d'heures facturées est automatiquement multiplié par 2 pour définir les heures travaillées.

#### Remarques

Dans les faits, pour atteindre ces 1505H/an, chaque EiTI a cherché une modalité de calcul pour réaliser cette déclaration sur l'ASP, car ce système n'est pas toujours adapté aux modalités de facturation d'un travailleur indépendant :

- L'artisan ou free-lance facture ses clients sur la base d'un devis qui contient la réalisation de la prestation et non les heures travaillées.
- L'entrepreneur qui élabore et vend ses produits, facture à ses clients un produit fini qui inclut l'achat des matières premières, des heures de préparation de la production, les heures liées à la fabrication, puis celles à sa commercialisation.
- L'autoentrepreneur qui a recours à une application indique les heures travaillées à la suite de leur prestation chez le client. Reste à savoir si pour chaque mission, notamment chez un particulier, chaque heure travaillée demande une heure de préparation.

Par ailleurs, la nature de ce « x2 », traduit par cette règle approximative que « toute heure facturée par un travailleur indépendant suppose deux heures travaillées par lui », interroge. Un glissement s'est opéré entre la déclaration des heures effectivement travaillées par le travailleur indépendant. Ces heures dites travaillées sont traduites par certaines EiTI par des heures travaillées par le travailleur indépendant quand il est accompagné par l'EiTI, alors que l'aide financière n'est pas perçue par lui.

Enfin, aucune définition ni moyen de contrôle ne permettent aujourd'hui de garantir la viabilité ni la traçabilité des données renseignées par l'EiTI.

#### Préconisations

Ce flou ne convient pas. Chaque EiTI doit pouvoir appliquer **une même règle et dans les mêmes conditions**. Tout en cherchant un alignement avec les autres modèles de l'IAE, il serait préférable de s'affranchir de ce cadre calqué sur le modèle du salariat et imposé aux EiTI, en proposant **une modalité plus adaptée à l'activité d'un travailleur indépendant**.

Le taux d'encadrement pratiqué en moyenne par les EiTI est de 20 ETP conventionnés durant 24 mois en mobilisant 2 ETP permanents. Pour calculer cet ETP, La fédération des entreprises d'insertion propose de :

- Partir de cette durée de l'accompagnement sur 24 mois et non des 1505H travaillées,
- S'appuyer sur ses moyens invariables (accompagnement et développement commercial) : 2 ETP permanents.

La finalité sociale de l'EiTI est d'accompagner un projet entrepreneurial viable, durable avec le travailleur indépendant. Pour mesurer l'impact de son utilité sociale, le **chiffre d'affaires réalisé par le travailleur indépendant relevant de l'IAE semble le meilleur indicateur** car :

- Il est vérifiable.
- Il permet une obligation de résultats en termes d'insertion professionnelle à l'EiTI. Il induit que la structuration du modèle économique de l'EiTI doit permettre aux travailleurs indépendants accompagnés l'évolution de ce chiffre d'affaires.
- Il participe aux retombées économiques par les contributions produites par ces travailleurs indépendants, devenus économiquement actifs. Ainsi, par son activité, l'EiTI produit un impact économique indirect sur les territoires.
- Il permet de qualifier la sortie de parcours en « entreprise autonome ». Il sert d'indicateur en termes d'autonomie professionnelle et financière regagnée.

La mission IGAS (Rapport IAE de décembre 2022) propose d'adopter une approche modulaire en décomposant l'AAP. Cette approche modulaire pourrait se retranscrire par une **composante socle et une composante variable**. L'aide financière pourrait être **annualisée et forfaitisée la première année**, notamment parce que le travailleur indépendant génère généralement peu de chiffres d'affaires durant les premiers mois d'accompagnement. En revanche, le chiffre d'affaires généré par l'ensemble des travailleurs indépendants devrait **être le seul indicateur pour débloquer cette partie forfaitaire de l'aide financière**, car il permet de mesurer les résultats de cet accompagnement.

L'aide financière pour les EiTI serait ainsi décomposée en une part socle et une part variable.

Part socle	Part variable
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elle finance les moyens mis en œuvre.</li> <li>• Elle est déclenchée que si le travailleur indépendant est déjà immatriculé et dès qu'il génère un chiffre d'affaires.</li> <li>• Son montant est défini à partir du coût d'accompagnement des fonctions invariables (2 ETP permanents sur 24 mois).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elle finance l'atteinte des objectifs d'insertion.</li> <li>• Elle est déclenchée que s'il existe une évolution du chiffre d'affaires global contributif réalisé par l'ensemble des travailleurs indépendants accompagnés.</li> <li>• Avec d'autres indicateurs, comme le taux de sortie = ou &gt; à 60% de sorties dynamiques, les impacts économiques indirects de l'EiTI, la réalisation d'action de formation, ...</li> </ul>

## 10) Le financement de la formation des travailleurs indépendants relevant de l'IAE

### Constats

Le cadre actuel freine le développement de dispositifs de formation ambitieux dans les EiTI et limite de fait l'accès à la formation des travailleurs indépendants en parcours d'insertion. Plusieurs facteurs se conjuguent et constituent des freins pour accompagner la montée en compétence des travailleurs indépendants.

Pour financer ces formations, les EiTI ont peu de recours pour accompagner les travailleurs indépendants dans leur démarche ou dans leur mission de formation en tant que SIAE. En effet, selon les résultats de l'enquête, 10 sur 12 des EiTI interrogées accompagnent les travailleurs indépendants à mobiliser leur Compte Personnel de Formation (CPF) pour pouvoir se former. Et également pour plus de la moitié d'entre elles vont rechercher des financements complémentaires.

### Remarques

En 2022, La fédération des entreprises d'insertion avait cherché à recenser les besoins en formation des travailleurs indépendants en EITI :

Type de formation
Compétences de base/ compétences-clés
Maîtrise du Pack Office
Techniques de gestion administrative et financière
Techniques commerciales
Gestion de sa communication
Prévention Santé et Sécurité au travail
Préqualifiant
Qualifiant
Conseil individuel (coaching)

Elle avait, par ailleurs, estimé à **plus de 1.4M€** pour le financement de 1000 parcours d'insertion. La fédération des entreprises d'insertion avait d'ailleurs, proposé de mobiliser ces fonds via le FDI.

### Préconisations

En l'état, les EITI ne peuvent actionner la formation comme un levier d'inclusion par le travail indépendant. Hors PIC IAE, il semble indispensable de trouver une solution rapide au financement de la formation des travailleurs indépendants relevant de l'IAE et accompagnés par les EITI. Par ailleurs, profiter du double statut accordé par Pôle Emploi au public relevant de l'IAE, il serait également envisageable de mobiliser leurs outils de financement de la formation pour le public de l'EITI.



### III - Pistes d'évolution du modèle EiTI

Au regard de la multiplicité des modèles d'EiTI aujourd'hui et de la nécessité de proposer un modèle aligné au reste de l'IAE, La fédération des entreprises d'insertion plaide pour la reconduction de l'expérimentation EiTI sur la base d'un modèle stabilisé. Et, ce ne sera qu'une fois l'évaluation faite de cette reconduction, que l'on pourra en définir des règles et que le modèle EiTI pourra s'inscrire dans une codification au sein de l'IAE.

Pour cette reconduction, elle propose des **points de clarification et/ou pistes d'évolution**.

- Préciser le cadre juridique du modèle EiTI en rappelant la règle d'appartenance à l'ESS pour toute EiTI conventionnée, la création d'une forme juridique propre pour se prémunir de toute présomption de salariat, et la mise en application d'une convention conclue entre l'EiTI et tout travailleur indépendant qu'elle accompagne.
- Clarifier le statut du public à l'entrée en parcours EiTI en tant que travailleurs indépendants déjà immatriculés, avec une clause particulière pour le public Travailleur Indépendant Handicapé (TIH).
- Appliquer l'exclusivité de public en EiTI, en répondant au moins à 1 critère administratif de niveau 1 et le cumul de 2 critères administratifs de niveau 2.
- Clarifier la finalité sociale du modèle EiTI en un sas de 24 mois, avec une date d'entrée et de sortie, permettant à des travailleurs indépendants relevant de l'IAE d'accéder à une autonomie professionnelle et financière. Pour exercer sa triple fonction d'intermédiation sur ces 24 mois, l'EiTI mobilise des fonctions invariantes (accompagnement et développement commercial) équivalent à 2 ETP permanents pour 20 ETP conventionnés.
- Aligner les conditions de sortie d'un parcours en EiTI à ceux de l'IAE, en modifiant le motif « création d'entreprise » par celui d'« entreprise autonome » et en clarifiant son objectif d'autonomisation professionnelle et financière, sur la base d'indicateurs propres à l'activité d'un travailleur indépendant relevant de l'IAE.
- Exiger la structuration d'un modèle économique mixte pour l'EiTI (visant un ratio de 50-50%), comme entreprise d'insertion avec un modèle entrepreneurial et marchand pour pourvoir une activité économique auprès des travailleurs indépendants relevant de l'IAE qu'elle accompagne.
- Clarifier la mission de mise en relation directe de l'EiTI en rappelant son activité d'apport d'affaires qui contribue au développement de l'activité entrepreneuriale et du chiffre d'affaires des travailleurs indépendants relevant de l'IAE accompagnés par l'EiTI. Son activité de mise en relation est de nature commerciale mais elle ne peut pas être, sur du long terme, la seule source d'approvisionnement de clientèle du travailleur indépendant. Le cas échéant, cette relation commerciale est formalisée par un contrat.
- Proposer une définition claire et adaptée de l'aide financière de ce nouveau modèle de l'IAE qui ne peut reposer sur une relation salariée entre SIAE et public accompagné, à travers une aide financière annualisée avec une part socle et une part variable, avec pour seul indicateur le chiffre d'affaires réalisé par les travailleurs indépendants relevant de l'IAE accompagnés.
- Hors PIC IAE, proposer une solution de financement rapide aux travailleurs indépendants relevant de l'IAE et accompagnés par les EiTI.