

Le projet d'entreprise d'insertion

Son impact en termes budgétaires et d'emploi

JACQUES DEFOURNY, NATHALIE LEQUET, MICHEL TILKIN

INTRODUCTION

En mars 1993, un projet de législation a été présenté par Benoît Drèze, Jacques Drèze et Jacques Defourny en vue de la reconnaissance et de l'encouragement d'entreprises dites « d'insertion ». Dans l'esprit de ses promoteurs, l'entreprise d'insertion s'inscrit dans une dynamique d'économie sociale dans le sens où, tout en étant d'initiative privée, elle n'aurait pas pour finalité le profit mais bien la création d'emplois pour des personnes peu qualifiées et exclues des circuits traditionnels du travail. Plus précisément, ce type d'entreprise aurait le statut d'A.S.B.L. et devrait employer majoritairement des personnes ne possédant pas de certificat de l'enseignement secondaire supérieur et ayant travaillé moins d'un mois dans l'année écoulée.

Il existe déjà en Belgique francophone des entreprises visant la mise au travail de personnes peu qualifiées. C'est particulièrement le cas des « entreprises d'apprentissage professionnel » (E.A.P.) légalement reconnues depuis 1987. Mais celles-ci, comme la plupart des expériences « d'insertion par l'économie » en France, accueillent des jeunes marginalisés pour une durée très limitée (6 à 18 mois pour les E.A.P., 9 mois en moyenne en France). Au terme de ce stage, si une partie significative des personnes concernées parviennent effectivement à se réinsérer, une majorité d'entre elles retombent dans la marginalité. C'est pourquoi, en vue de compléter le système E.A.P., les entreprises d'insertion proposeraient quant à elles un contrat de travail à durée illimitée. Certains travailleurs, après avoir bénéficié d'une expérience professionnelle suffisante, seraient aptes à quitter l'entreprise d'insertion pour un emploi plus classique et sans doute mieux rémunéré. Mais ceux qui ne

Jacques DEFOURNY est professeur d'économie à l'Université de Liège où il dirige le Service d'Économie Politique et Sociale. Il est l'auteur de nombreux travaux en économie sociale.

Nathalie LEQUET et Michel TILKIN sont licenciés en science économique, respectivement assistante et chercheur au Service d'Économie Politique et Sociale de l'Université de Liège

parviendraient pas à combler leur handicap socio-professionnel pourraient rester dans l'entreprise d'insertion.

Vu l'importance des défis qu'elle aurait à relever, l'entreprise d'insertion devrait être soutenue par les pouvoirs publics de telle manière que soient compensés les handicaps spécifiques liés à sa mission. Sans une telle compensation, l'entreprise d'insertion n'aurait aucune chance d'être viable, en particulier dans des activités marquées par une vive concurrence. Cependant, il ne faudrait évidemment pas que ces soutiens publics en viennent à fausser complètement la concurrence au profit des entreprises d'insertion¹.

Un premier soutien public consisterait en la prise en charge de la rémunération du fondateur-coordonateur, à raison de 100% la 1^{re} année, 80% la 2^{ème} année, 60% la 3^{ème} année, etc... ce subside disparaissant à partir de la 6^{ème} année. Il s'agirait ainsi de convaincre les entrepreneurs potentiels en limitant pour un temps le risque personnel qu'ils prendraient.

Mais le dispositif de loin le plus fondamental de l'entreprise d'insertion serait l'exonération, pour tous les membres du personnel, des cotisations patronales sur la tranche de revenu correspondant au revenu minimum mensuel moyen fixé par le Conseil National du Travail (40.041 FB en mars 1993). Cette réduction substantielle du coût patronal se justifierait pour les personnes en insertion du fait de leur moindre productivité, mais aussi pour le reste du personnel confronté à des tâches d'encadrement particulièrement difficiles et affectant sa propre productivité.

Une telle exonération de cotisations patronales signifierait de moindres recettes pour la Sécurité Sociale et, comme l'intervention dans la rémunération du fondateur, elle représenterait une charge budgétaire pour la collectivité. En sens inverse, la remise au travail d'un chômeur, d'une personne émargeant au C.P.A.S. ou même d'une personne ne percevant aucune allocation signifierait aussi des recettes nouvelles pour les pouvoirs publics.

Ce sont ces différents effets budgétaires que nous avons tenté d'estimer, de manière à évaluer au mieux l'impact financier de la mise sur pied d'entreprises d'insertion pour l'ensemble de la collectivité. Dans un second temps, nous avons aussi essayé d'estimer le volume des créations d'emplois que l'on pourrait attendre de ce type d'initiatives sur base d'hypothèses aussi réalistes que possible.

¹ La question de la concurrence éventuellement déloyale est traitée en profondeur dans un ouvrage qui reprendra aussi le présent article et qui sera publié par la Fondation Roi Bau-douin en mars 1994.

I. L'IMPACT BUDGETAIRE D'UNE ENTREPRISE D'INSERTION

Dans un premier temps, nous avons évalué le gain ou le coût annuel, pour les finances publiques, résultant de la création d'une entreprise d'insertion (E.I.) envisagée isolément. Pour cette estimation, nous avons posé différentes hypothèses que nous présentons avant de commenter nos résultats.

A. Les hypothèses de base

1. *Le rythme de croissance de l'entreprise d'insertion*

Nous avons retenu deux scénarios de croissance, l'un traduisant une croissance lente de l'emploi (8 emplois créés en 5 ans et 14 emplois créés en 10 ans), l'autre représentant une croissance assez rapide (14 emplois créés en 5 ans et 26 emplois créés en 10 ans). Ces deux hypothèses respectent les proportions «travailleurs peu qualifiés/personnel d'encadrement (y compris le fondateur)» imposées par le projet de loi : au moins 50 % la seconde année et au moins 60% à partir de la troisième année.

2. *Estimation du gain annuel moyen lié à la remise au travail d'une personne sans emploi*

Jusqu'en 1987, le Bureau du Plan publiait régulièrement une estimation du «coût macro-budgétaire d'un chômeur»². Ce coût comporte trois grandes composantes :

- les allocations de chômage versées au chômeur,
- les non-retenues de sécurité sociale (perte subie par les pouvoirs publics du fait du non-paiement de cotisations sociales pour les chômeurs),
- la moins-value fiscale en termes d'impôts directs (perte subie par le budget de l'Etat du fait de l'exonération totale ou partielle des revenus du chômage et de la taxation d'un revenu inférieur à celui qu'aurait l'intéressé s'il avait un emploi) et en termes d'impôts indirects (perte subie par le budget de l'Etat du fait de la pression fiscale indirecte qui s'applique à un revenu disponible plus faible que si l'intéressé avait un emploi).

Le coût annuel moyen d'un chômeur ainsi estimé était de 640.800 FB en 1987. Pour les années ultérieures, le Bureau du Plan n'a plus effectué

² M. Lambrecht, S. Schrüttringer et R. Tollet (1987).

ce calcul, mais on peut être sûr que le coût moyen d'un chômeur dépasse aujourd'hui les 700.000 FB. Pourtant l'estimation actuellement retenue par les pouvoirs publics n'est que de 610.000 FB, et cela pour des raisons essentiellement budgétaires: il s'agit d'une norme fixant le montant que reçoit un pouvoir public décentralisé par le biais du Fonds Budgétaire Interdépartemental pour l'Emploi lorsqu'il remet au travail un chômeur complet indemnisé dans le cadre d'un programme de résorption du chômage.

Nous avons néanmoins pris ces 610.000 FB comme base pour évaluer le gain, pour les pouvoirs publics, engendré par la remise au travail d'une personne au sein de l'entreprise d'insertion. Certes, nous risquons une sous-estimation, mais ce biais tend à être compensé par le fait que le travailleur peu qualifié « moyen » visé par l'entreprise d'insertion coûte moins cher à l'Etat qu'un chômeur complet indemnisé « moyen »: certains travailleurs peu qualifiés sans emploi peuvent percevoir des allocations moindres que celles d'un chômeur complet indemnisé ou même n'en percevoir aucune.

3. *Le profil du fondateur-coordonateur*

Le fondateur-coordonateur peut provenir soit du secteur privé, soit du secteur public ou encore du chômage. Dans les deux premières hypothèses, le poste rendu vacant par son départ est pourvu par un chômeur ou par une personne déjà occupée sur le marché du travail, ce qui entraîne, *in fine*, l'engagement d'un chômeur. Au total, nous supposons donc que, quelle que soit l'origine du fondateur-coordonateur, l'initiative de ce dernier fait qu'un chômeur est remis au travail.

Le fondateur a une formation de niveau universitaire ou assimilé. Sa rémunération au sein de l'entreprise d'insertion est celle d'un agent de l'Etat de niveau 1 sans aucune ancienneté, soit environ 816.000 FB auxquels nous ajoutons les cotisations patronales pour obtenir environ 1.100.000 FB (le taux O.N.S.S. patronal que nous utilisons est celui en vigueur dans la Commission paritaire 151). L'entreprise d'insertion reste libre de verser une rémunération supérieure à son fondateur, mais le subside annuellement dégressif par tranches de 20% pour la rémunération du fondateur est basé sur celle d'un agent de l'Etat tel que spécifié ci-dessus et non sur celle que l'entreprise d'insertion serait éventuellement prête à offrir à son fondateur. Notons simplement qu'en cas de rémunération supérieure, il y a pour les pouvoirs publics un gain supplémentaire (par rapport à nos estimations) en cotisations sociales et impôts directs et indirects.

4. *Le profil du personnel d'encadrement*

Ce personnel peut être de niveaux très variés. Il peut lui aussi provenir du secteur privé, du secteur public ou du chômage. De la même manière que pour le fondateur, l'engagement de ce personnel d'encadrement se traduit globalement par la mise au travail d'un nombre équivalent de chômeurs.

Nous faisons l'hypothèse que le personnel d'encadrement reçoit le salaire minimum moyen fixé par le Conseil National du Travail. Dans la réalité, cette rémunération sera en général supérieure et les recettes de l'Etat (en termes de cotisations sociales et impôts) seront donc à nouveau plus élevées que celles que nous avons estimées.

5. *Le profil des travailleurs peu qualifiés*

Avant d'être engagés par l'entreprise d'insertion, ces personnes pouvaient être chômeurs complets indemnisés, recevoir des allocations d'attente, émarger au C.P.A.S., ou encore ne percevoir aucune allocation. Nous supposons qu'au sein de l'entreprise d'insertion, elles reçoivent le salaire minimum moyen fixé par le Conseil National du Travail. En réalité, elles peuvent être rémunérées à un niveau supérieur, surtout après un certain temps passé dans l'entreprise (dans ce cas, le gain pour les finances publiques augmente en conséquence).

B. Les résultats (Tableau 1)

Pour chaque catégorie d'emploi au sein de l'entreprise d'insertion, l'impact sur les finances publiques est d'abord estimé sur base du gain moyen lié à la remise au travail d'une personne sans emploi, à savoir 610.000 FB (cfr les colonnes 4 à 6). Mais il faut ensuite soustraire de ces résultats la moins-value de cotisations patronales (avant-dernière colonne), puisque les entreprises d'insertion sont dispensées de celles-ci sur la part du salaire brut qui correspond au salaire minimum mensuel moyen fixé par le Conseil National du Travail. Cette moins-value de cotisations patronales est de 13.958 FB par mois et par travailleur si l'on se réfère au taux de cotisations patronales en vigueur pour la Commission paritaire 151 (auxiliaire).

En tenant compte de ce non-paiement de cotisations patronales, nous avons calculé que le gain moyen net résultant de la création d'un emploi dans une entreprise d'insertion est de 442.500 FB par an. Au total, les résultats de la dernière colonne montrent que l'entreprise d'insertion coûte seu-

TABLEAU 1
L'impact budgétaire d'une Entreprise d'Insertion

HYPOTHESE DE CROISSANCE LENTE DE L'E.I.				IMPACT FINANCIER POUR LES POUVOIRS PUBLICS				
Nombre de personnes occupées								
Fondateur	Encadr.	Trav. peu qual.		Fondateur	Encadr.	Trav. peu qual.	Moins-value de cotis. patronales	Total par année
Année 1	1	0	1	-323.541	0	610.000	-334.998	-48.539
Année 2	1	1	2	-136.833	610.000	1.220.000	-669.996	1.023.171
Année 3	1	1	3	49.875	610.000	1.830.000	-837.495	1.652.380
Année 4	1	1	4	236.583	610.000	2.440.000	-1.004.994	2.281.589
Année 5	1	2	5	423.292	1.220.000	3.050.000	-1.339.992	3.353.300
Total 5 ans	8 emplois créés			249.376	3.050.000	9.150.000	-4.187.475	8.261.901
Année 6	1	2	6	610.000	1.220.000	3.660.000	-1.507.491	3.982.509
Total 10 ans	14 emplois créés			3.299.376	10.370.000	33.550.000	-13.734.918	33.484.458
HYPOTHESE DE CROISSANCE RAPIDE DE L'E.I.								
Année 1	1	0	1	-323.541	0	610.000	-334.998	-48.539
Année 2	1	1	3	-136.833	610.000	1.830.000	-837.495	1.465.672
Année 3	1	2	5	49.875	1.220.000	3.050.000	-1.339.992	2.979.883
Année 4	1	3	7	236.583	1.830.000	4.270.000	-1.842.489	4.494.094
Année 5	1	4	9	423.292	2.440.000	5.490.000	-2.344.986	6.008.306
Total 5 ans	14 emplois créés			249.376	6.100.000	15.250.000	-6.699.960	14.899.416
Année 6	1	5	11	610.000	3.050.000	6.710.000	-2.847.483	7.522.517
Total 10 ans	26 emplois créés			3.299.376	22.570.000	61.000.000	-24.622.353	62.247.023

Hypothèse importante: L'Entreprise d'Insertion n'engendre aucune perte d'emplois dans les autres entreprises.

lement aux pouvoirs publics pendant sa première année (ce coût est cependant dérisoire: 48.500 FB). Dans les années ultérieures, elle engendre un gain tel qu'après 10 ans, le total des recettes supplémentaires cumulées est de l'ordre de 33 millions ou de 62 millions de FB selon l'hypothèse de croissance retenue.

Il faut néanmoins remarquer que ces estimations concernent une entreprise d'insertion considérée isolément, toutes autres choses restant égales par ailleurs. Dans la réalité, il n'en ira sans doute pas ainsi et c'est pourquoi nous avons essayé d'affiner nos calculs en tenant compte du contexte dans lequel l'entreprise d'insertion devrait opérer.

II. L'IMPACT BUDGETAIRE D'UNE ENTREPRISE D'INSERTION SELON LE TYPE D'ACTIVITE ET DE MARCHÉ

A. Les hypothèses

Les résultats présentés dans le tableau 1 reposent sur l'hypothèse que la création et le développement d'une entreprise d'insertion n'ont pas d'effet particulier sur les entreprises traditionnelles existantes. Il en va probablement ainsi si l'entreprise d'insertion répond à une demande qui n'était pas encore satisfaite. Mais il est probable que pour une partie au moins de ses activités, elle s'adresse à une demande qui était auparavant satisfaite par des entreprises classiques auxquelles elle prend alors des parts de marché. Dans ce cas, il se peut que son activité provoque certaines pertes d'emplois dans ces entreprises. C'est pourquoi il nous faut affiner nos résultats en fonction du type de marchés occupés par l'entreprise d'insertion.

1. *L'entreprise d'insertion sur des «nouveaux marchés»*

Le premier scénario est le plus optimiste: l'entreprise d'insertion n'engendre aucune perte d'emplois ailleurs parce qu'elle opère sur des «nouveaux marchés». En fait, cette situation correspond à l'hypothèse de la section précédente et c'est pourquoi la première colonne du tableau 2 reprend simplement les chiffres de la dernière colonne du tableau 1.

2. *L'entreprise d'insertion sur des «marchés existants»*

Les colonnes 2 et 3 du tableau 2 concernent le scénario le plus pessimiste dans lequel l'entreprise d'insertion ne trouve de débouchés qu'en les enle-

vant à d'autres entreprises. Elle ne se développe alors que sur des « marchés existants ». Cependant, il faut souligner que les pertes d'emploi éventuellement subies par des entreprises classiques seront plus que compensées par les créations d'emploi au sein de l'entreprise d'insertion. En effet, à masse salariale égale, cette dernière emploiera plus de travailleurs qu'une autre entreprise en raison de son moindre coût du travail. Il est d'ailleurs logique que pour réaliser une même production, l'entreprise d'insertion ait besoin de plus de facteur travail puisque la qualification et la productivité de celui-ci seront moindres que dans une entreprise traditionnelle. En fait, le solde net en termes d'emplois et en termes budgétaires dépendra directement de l'importance des cotisations patronales dans le secteur considéré, puisque c'est la dispense (plafonnée) de celles-ci qui crée la différence entre l'entreprise d'insertion et les autres entreprises en matière de coût du travail et de capacités d'embauche pour une même masse salariale. Comme c'est dans le secteur de la construction que le taux global de cotisations patronales (86,57%) est le plus élevé, l'impact budgétaire net d'une entreprise d'insertion dans la construction (colonne 2) s'avère plus rapidement positif et toujours plus élevé que dans un autre secteur (dans la colonne 3, on prend le cas du secteur HORECA où le taux de 39,28% est proche de ceux en vigueur dans divers autres secteurs).

3. *L'entreprise d'insertion sur des « nouveaux marchés » et sur des « marchés existants »*

En pratique, il est probable que la plupart des entreprises d'insertion combineront à des degrés divers les deux scénarios précédents. A titre d'exemple, nous avons calculé l'impact budgétaire net d'une entreprise d'insertion développant 30% de ses activités sur de nouveaux marchés et 70% de celles-ci sur des marchés existants. Il s'agit là d'un scénario peu optimiste qui laisse deviner que les gains budgétaires obtenus pourraient être encore supérieurs dans la réalité.

B. Les résultats (Tableau 2)

Même si on peut la considérer comme plutôt pessimiste, l'hypothèse de mixité des marchés représentée par les deux dernières colonnes est sans doute la plus réaliste. Celles-ci montrent qu'à nouveau, la création d'une entreprise d'insertion coûte aux pouvoirs publics pendant la première année (environ 355.000 FB), mais qu'elle génère des gains budgétaires dès la seconde année. Ces gains cumulés sur 10 ans varient de 11 millions de FB à 31 millions de FB suivant la croissance de l'entreprise et son secteur d'activité.

TABLEAU 2

L'impact budgétaire d'une Entreprise d'Insertion selon le type d'activité et de marché

HYPOTHESE DE CROISSANCE LENTE DE L'E.I.					
	El sur des nouveaux marchés (*)	El sur des marchés existants (**)		El sur des marchés nouveaux (30%) et existants (70%)	
	<i>Tous secteurs</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>
Année 1	-48.539	-374.742	-487.388	-276.881	-355.733
Année 2	1.023.171	44.561	-293.376	338.144	101.588
Année 3	1.652.380	347.567	-103.016	739.011	423.603
Année 4	2.281.589	650.573	87.344	1.139.878	745.618
Année 5	3.353.300	1.069.877	281.357	1.754.904	1.202.940
Total 5 ans	8.261.901	1.737.836	-515.079	3.695.056	2.118.015
Année 6	3.982.509	1.372.883	471.718	2.155.771	1.524.955
Total 10 ans	33.484.458	9.997.825	1.887.335	17.043.815	11.366.472
HYPOTHESE DE CROISSANCE RAPIDE DE L'E.I.					
Année 1	-48.539	-374.742	-487.388	-276.881	-355.733
Année 2	1.465.672	160.859	-289.724	552.303	236.895
Année 3	2.979.883	696.460	-92.059	1.381.487	829.524
Année 4	4.494.094	1.232.062	105.605	2.210.672	1.422.152
Année 5	6.008.306	1.767.664	303.270	3.039.857	2.014.781
Total 5 ans	14.899.416	3.482.303	-460.296	6.907.437	4.147.618
Année 6	7.522.517	2.303.266	500.934	3.869.041	2.607.409
Total 10 ans	62.247.023	17.557.183	2.124.720	30.964.135	20.161.411

(*) «Nouveaux marchés» signifie que l'E.I. répond à une demande qui n'était pas encore satisfaite.

(**) «Marchés existants» signifie que l'E.I. répond à une demande auparavant satisfaite par d'autres entreprises auxquelles elle prend donc des parts de marché.

III. L'IMPACT DES ENTREPRISES D'INSERTION SUR L'EMPLOI

Jusqu'ici, nous avons étudié l'impact d'une seule entreprise d'insertion. A présent, nous considérons l'ensemble des entreprises d'insertion qui pourraient se créer et nous nous interrogeons sur leur effet global en matière d'emploi.

A. Les hypothèses

Soulignons d'emblée qu'il nous est bien difficile de choisir une hypothèse particulière en ce qui concerne le nombre d'entreprises d'insertion dont on pourrait attendre la naissance chaque année. Nous n'avons guère d'éléments à notre disposition pour estimer le nombre le plus probable de ces créations. De manière quelque peu arbitraire, nous avons supposé que 50 entreprises d'insertion verraient le jour chaque année. Si l'on juge ce chiffre excessif ou trop pessimiste, on peut assez aisément modifier en conséquence les résultats présentés ci-après.

Nous avons aussi fait l'hypothèse d'un taux de mortalité annuel de 5% entre la deuxième et la sixième année. Il est en effet peu probable que l'entreprise d'insertion disparaisse dès la première année puisque le salaire de son fondateur est entièrement pris en charge par les pouvoirs publics. Ensuite, un taux d'échec annuel de 5% paraît réaliste au vu de l'expérience des E.A.P., tandis qu'une fois atteinte une certaine maturité, le risque de mortalité diminue considérablement.

Sur ces bases, nous avons réalisé une « prévision » sur 10 ans afin de voir quel pourrait être, à cette échéance, l'emploi créé dans les entreprises d'insertion, et cela avec les deux mêmes scénarios de croissance (lente ou rapide) que précédemment.

B. Les résultats (Tableau 3)

Ainsi qu'il apparaît dans le tableau 3, nous obtenons après 10 ans une création de 3.300 à 6.000 emplois selon l'hypothèse de croissance retenue. Rappelons toutefois que nos calculs supposent ici que la création d'emplois dans les entreprises d'insertion ne s'accompagne d'aucune contraction de l'activité et de l'emploi dans les autres entreprises.

TABLEAU 3

Evolution de l'emploi créé par les Entreprises d'Insertion

Croissance lente

	<i>Nombre d'entreprises</i>	<i>Nombre d'emplois créés</i>
Année 1	50	100
Année 2	97	290
Année 3	142	515,5
Année 4	185	773
Année 5	226	1098,5
Année 6	265	1447
Année 7	303	1834
Année 8	342	2259,5
Année 9	381	2763
Année 10	420	3304,5

Croissance rapide

	<i>Nombre d'entreprises</i>	<i>Nombre d'emplois créés</i>
Année 1	50	100
Année 2	97	337,5
Année 3	142	698,5
Année 4	185	1170
Année 5	226	1740
Année 6	265	2398
Année 7	303	3133,5
Année 8	342	3946
Année 9	381	4875
Année 10	420	5881

Hypothèses:

* Création de 50 Entreprises d'Insertion chaque année.

* Taux de mortalité annuel de 5% entre la deuxième et la sixième année.

IV. LA CREATION NETTE D'EMPLOIS SELON LE TYPE D'ACTIVITE ET DE MARCHE

Dans une perspective plus réaliste, nous présentons, aux tableaux 4 et 5, les créations *nettes* d'emplois engendrées par les entreprises d'insertion, c'est-à-dire en tenant compte des pertes possibles d'emplois dans les entreprises classiques, et cela selon l'activité de l'entreprise d'insertion et le marché sur lequel elle évolue. A partir du même raisonnement que dans la section II, le résultat net en termes d'emplois (comme en termes budgétaires) est fonction de l'importance des cotisations patronales payées par les entreprises classiques et évitées par les entreprises d'insertion. Nous supposons en effet que l'entièreté des sommes ainsi économisées par les entreprises d'insertion sert à embaucher et à rémunérer des travailleurs additionnels.

Au tableau 4, nous présentons l'évolution de l'emploi net résultant de la mise sur pied d'une seule entreprise d'insertion, et cela dans les différentes hypothèses de croissance, de marché et de secteur d'activité. Mais c'est surtout le tableau 5 qui doit retenir l'attention puisqu'il présente l'impact macroéconomique net sur l'emploi qu'auraient l'ensemble des entreprises d'insertion dans les mêmes hypothèses. Les colonnes 1 et 2 reprennent la «démographie» de ces entreprises et l'évolution de l'emploi global déjà présentées dans le tableau 3 (hypothèse de nouveaux marchés) tandis que les deux dernières colonnes offrent une fois de plus les résultats les plus réalistes. Ceux-ci permettent de conclure à des créations nettes d'emplois allant de 1.800 à 3.800 unités en 10 ans.

CONCLUSIONS

Les résultats que l'on peut attendre des entreprises d'insertion en termes d'emplois n'ont rien de miraculeux. Même si l'on revoit à la hausse l'hypothèse de 50 créations annuelles d'entreprises et même si l'on suppose que davantage de nouveaux marchés pourraient être occupés par celles-ci, ce sont au mieux quelques milliers d'emplois que l'on obtiendra par ce système... alors que le chômage se mesure aujourd'hui en centaines de milliers.

Pourtant, ces quelques milliers d'emplois nous semblent mériter une attention toute particulière, et cela pour trois raisons précises. Tout d'abord, le fléau du chômage est multiforme et il appelle non pas une réponse mais un grand nombre de solutions qui ne peuvent chacune qu'être très partielle et limitée. L'entreprise d'insertion doit être vue comme une de ces pistes, en complément de bien d'autres. En second lieu, ce ne sont pas n'importe quels emplois qui seraient créés par les entreprises d'insertion. Celles-ci atta-

TABLEAU 4

La création nette d'emploi suite à la naissance d'une Entreprise d'Insertion selon le type d'activité et de marché

HYPOTHESE DE CROISSANCE LENTE DE L'E.I.					
<i>Nombre net d'emplois créés</i>					
	El sur des nouveaux marchés	El sur des marchés existants		El sur des marchés nouveaux (30%) et existants (70%)	
	<i>Tous secteurs</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>
Année 1	2	1,47	1,28	1,63	1,50
Année 2	4	2,40	1,84	2,88	2,49
Année 3	5	2,86	2,12	3,50	2,99
Année 4	6	3,33	2,40	4,13	3,48
Après 5 ans	8	4,26	2,96	5,38	4,47
Après 10 ans	14	7,05	4,65	9,13	7,45
HYPOTHESE DE CROISSANCE RAPIDE DE L'E.I.					
<i>Nombre net d'emplois créés</i>					
Année 1	2	1,47	1,28	1,63	1,50
Année 2	5	2,86	2,12	3,50	2,99
Année 3	8	4,26	2,96	5,38	4,47
Année 4	11	5,65	3,81	7,26	5,96
Après 5 ans	14	7,05	4,65	9,13	7,45
Après 10 ans	26	12,63	8,02	16,64	13,41

TABLEAU 5

Evolution de la création nette d'emploi dans les Entreprises d'Insertion

Croissance lente de l'E.I.

<i>Nombre d'entreprises</i>		<i>Nombre net d'emplois créés</i>				
		El sur des nouveaux marchés	El sur des marchés existants		El sur des marchés nouveaux (30%) et existants (70%)	
		<i>Tous secteurs</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>
Année 1	50	100	73	64	81	75
Année 2	97	290	187	151	218	193
Année 3	142	515,5	316	247	376	327
Année 4	185	773	459	350	553	477
Année 5	226	1098,5	632	471	772	659
Année 6	265	1447	815	597	1.005	852
Année 7	303	1834	1.015	733	1.261	1.063
Année 8	342	2259,5	1.234	880	1.542	1.294
Année 9	381	2763	1.489	1.049	1.871	1.563
Année 10	420	3304,5	1.762	1.229	2.225	1.852

Croissance rapide de l'E.I.

<i>Nombre d'entreprises</i>		<i>Nombre net d'emplois créés</i>				
		El sur des nouveaux marchés	El sur des marchés existants		El sur des marchés nouveaux (30%) et existants (70%)	
		<i>Tous secteurs</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>	<i>Construction</i>	<i>Autres sect.</i>
Année 1	50	100	73	64	81	75
Année 2	97	337,5	209	164	247	216
Année 3	142	698,5	401	298	490	418
Année 4	185	1170	643	461	801	674
Année 5	226	1740	930	651	1.173	978
Année 6	265	2398	1.257	864	1.600	1.324
Année 7	303	3133,5	1.620	1.097	2.074	1.708
Année 8	342	3946	2.019	1.353	2.597	2.131
Année 9	381	4875	2.472	1.642	3.193	2.612
Année 10	420	5881	2.961	1.952	3.837	3.131

queraient véritablement le noyau dur du chômage, mettant au travail des personnes qui sans elles n'auraient pratiquement aucune chance de réintégrer les circuits de l'emploi.

Enfin, cette réduction du chômage le plus structurel interviendrait sans charge budgétaire additionnelle pour la collectivité. Alors que les programmes de type « troisième circuit de travail » ou « P.R.I.M.E. », visant aussi la remise au travail de chômeurs structurels, se sont vu imposer des limites strictes en raison de leur poids budgétaire, tous nos calculs indiquent que, même dans les scénarios pessimistes, la création d'entreprises d'insertion serait synonyme de recettes nettes considérables pour les caisses publiques. C'est là incontestablement l'une des originalités et l'un des attraits essentiels de la formule « entreprise d'insertion ».

En tout cas, le dispositif central de l'entreprise d'insertion a d'ores et déjà été accepté par le gouvernement fédéral, ce qui permet d'espérer la mise en place prochaine de l'ensemble du système, dans une version proche de celle évoquée ici. En effet, la loi du 23 juillet 1993 sur la promotion de l'emploi des jeunes (la dernière loi signée par le Roi Baudouin!) prévoit la possibilité d'accorder une exonération totale de cotisations patronales pour l'engagement de « jeunes particulièrement difficiles à placer » dans le cadre de « projets d'économie sociale ». Au moment où cette conclusion est écrite, en novembre 1993, il reste cependant à fixer les modalités d'application de cette loi. Affaire à suivre!

BIBLIOGRAPHIE

- Annuaire National des Entreprises d'Insertion*, Comité National des Entreprises d'Insertion, Paris, 1992.
- BIGOURDAN B. (sous la dir.), *L'Entreprise d'Insertion - Porte ouverte sur l'emploi*, Ed. Juris-Services, Paris, 1991.
- DEFOURNY J. et MONZON J.L. (eds.), *Economie sociale - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles, 1992.
- DREZE B., *Droit au travail et économie sociale*, C.E.P.E.S.S., Bruxelles, 1993.
- GROUPE E.S., *Les entreprises d'insertion. Etat de la question (juin 1993)*, Liège, 1993.
- LAMBRECHT M., SCHÜTTRINGER S. et TOLLET R., *Coût annuel moyen d'un chômeur. Evolution de 1976 à 1987*, Bureau du Plan, Bruxelles, 1987.
- LEJEUNE R., *L'Europe et l'insertion par l'économie*, Ed. Syros, Paris, 1993.
- V.A., *Formations par le travail. Une pédagogie contre l'exclusion*, Fondation Roi Baudouin, Bruxelles, 1992.