



LE DIGEST HEBDO

UNE PUBLICATION DE



Innovation – Influence – Business
dans la métropole Aix Marseille Provence

L'INFORMATION, C'EST LE POUVOIR

À LA UNE

MARSEILLE : LA COMMANDE PUBLIQUE RATTRAPE SON RETARD SUR LES CLAUSES D'INSERTION

A Marseille, l'insertion par l'emploi est un enjeu majeur que les grands donneurs d'ordres commencent à intégrer dans leur politique d'achat. Les marchés publics ajoutent de plus en plus de clauses sociales qui tendent à s'ouvrir à de nouveaux secteurs et publics.

A Nantes ou Paris, les marchés publics imposent des clauses sociales depuis plus de vingt ans. Concrètement, il s'agit d'introduire dans les marchés des mécanismes juridiques (clauses d'exécution, critères, lots réservés, etc.) qui obligent les entreprises à employer des personnes ayant du mal à trouver du travail, avec un volume d'heures à la clé, généralement entre 5 à 10 % du total du marché. Sur Marseille et sa région, il aura fallu attendre 2008 et le lancement des programmes de rénovation urbaine. Ils sont les premiers à proposer des subventions aux maîtres d'ouvrage qui consacrent un minimum de temps de travail aux habitants des quartiers prioritaires. « *C'est indéniablement ce qui a lancé la machine. Nous accusons un gros retard mais on progresse depuis dix ans* », assure Jean-Christophe Barusseau, le directeur général d'Emergences, l'association qui anime le plan local pour l'insertion et l'emploi (Plie) de Mar-



Les entreprises et donneurs d'ordres ont reçu les trophées Clause UP ! 2018 pour leur engagement dans l'insertion par l'emploi (Crédit DR)

seille Provence Métropole. De 30 000 heures en 2008, le territoire est passé à 320 000 heures l'an dernier. « *En dix ans, près de 3 700 personnes en insertion ont pu se mettre ou se remettre au travail grâce à ce dispositif* », se félicite Dominique Tian, le premier

adjoint au maire de Marseille. La Ville est d'ailleurs devenue l'an dernier le premier maître d'ouvrage pourvoyeur de clauses sociales du territoire avec près de 60 000 heures. Juste derrière, on retrouve des bailleurs sociaux comme Marseille Habitat, Erilia, Logis

page 2 →

C'EST DU OFF

ASCO FIELDS VEUT INSTALLER UNE USINE D'HYDROGÈNE À FOS

La production d'hydrogène pourrait bien être bientôt une réalité à Fos-sur-Mer. Asco Fields, société spécialisée dans l'immobilier industriel, a proposé de réaliser une usine d'hydrogène sur les terrains du port. L'entreprise a déjà repéré le terrain parfait. Il est collé à la plateforme Innovex de Piicto en bord de la Darse 1. Le site a l'avantage d'être en face de l'ancienne usine Gaz de France du port et d'avoir un accès direct à la mer. « *Les négociations sont lancées avec le port mais pour l'instant, il nous propose des terrains plus éloignés de la mer, ce qui ne nous*

convient pas », explique un ancien cadre du Grand Port Maritime qui accompagne les investisseurs.

Asco Fields est présidée par Claude Guedj, le fondateur du groupe Crit. Il connaît bien le port car il a investi avec une autre de ses sociétés, Idec Life, dans plus de 80 000 mètres carrés sur la zone logistique de la Feuillane. Le projet d'Asco Fields souhaite s'inspirer de l'opération du parisien H2V sur le port de Dunkerque. > [Plus d'infos.](#)

À LA UNE (SUITE)

Méditerranée... Les grandes institutions comme le CNRS, l'Agence régionale de santé ou encore le Conseil régional intègrent également de plus en plus de clauses sociales dans leurs marchés. « *Cependant, on ne doit pas se satisfaire de ces résultats* », prévient Martial Alvarez, conseiller de la Métropole délégué à l'emploi.

Un outil de recrutement plus qu'une contrainte

« *320 000 heures, c'est trop peu pour Marseille. On pourrait faire le double, voire le triple* », estime Jean-Christophe Barusseau. A la tête d'Emergences, il travaille à convaincre les entreprises du bienfait des clauses sociales. « *Au début, elles étaient surtout vues comme une contrainte par les patrons* », avance-t-il. Pour la deuxième édition des trophées ClauseUp ! qui s'est déroulée mardi 6 novembre au siège de la Caisse d'Epargne Cepac, de nombreux chefs d'entreprises sont venus témoigner de leur expérience. Pour Thierry Braquet, le directeur de l'agence marseillaise de l'entreprise paysagiste ID Verde, c'est devenu un véritable outil de recrutement : « *Sur 70 personnes que nous employons, 7 sont rentrées chez nous via un parcours d'insertion. A titre de citoyen, je tiens à dire : vive les clauses !* », s'enthousiasme-t-il. Pour d'autres, ça n'a pas été tout aussi naturel. Le directeur général de la société phocéenne de travaux maritimes et industrielles (SPTMI), Eric Metois, avoue qu'il « *ne savait pas comment s'y prendre au début. Nous sommes implantés historiquement dans le 15e arrondissement*

de Marseille, un quartier socialement très fragile. C'est très valorisant de se sentir utile et de participer au redressement de son territoire », raconte-t-il. Les petites et moyennes entreprises sont de plus en plus habituées aux clauses sociales pour répondre aux marchés. « *Il est même plus facile de travailler avec elles car elles ont une vision globale de leur entité. Si la plupart des collaborations commencent par de l'intérim, elles sont souvent prêtes à embaucher en CDI quand ça se passe bien* », explique Amandine Lantez, chargée de mission insertion et emploi à la Métropole. Reste que les clauses restent beaucoup cantonnées au bâtiment ou au jardinage. Pour toucher de nouveaux publics, elles doivent s'ouvrir à d'autres secteurs plus orientés services.

Des marchés trop éloignés des femmes

Depuis l'an dernier, Emergences s'évertue à diversifier les clauses en allant davantage sur de marchés de services afin notamment d'augmenter la part des femmes parmi le public bénéficiaire. « *Sur les chantiers de rénovation urbaine, les femmes ne représentent même pas 3% des travailleurs* », s'indigne Nicolas Binet, le directeur du GIP Marseille rénovation urbaine. Alors les donneurs d'ordres essaient de trouver de nouveaux marchés plus ouverts aux femmes. La préfecture a acheté des berceaux dans des crèches à condition que les entreprises embauchent des assistantes maternelles en parcours d'insertion. Parmi les 672 personnes embauchées sur le territoire via une

clause sociale, seules 11 % sont des femmes. Un chiffre en-dessous de la moyenne nationale à 16 %. Cependant, la diversification des marchés permet à ce taux d'augmenter car il était de 7 % en 2015. Pour ouvrir de nouvelles commandes aux clauses sociales, les acteurs de l'insertion comptent sur les donneurs d'ordres publics mais également sur les privés qui commencent doucement à suivre le mouvement.

Sur Euroméditerranée, les privés font aussi du social

A Marseille, le premier groupe privé à intégrer une clause social est Hammer-son avec le chantier des Terrasses du Port. Au départ, l'opération tablait sur 30 000 heures dédiées au public en insertion et elle a finalement dépassé les 50 000 heures.

L'établissement public Euroméditerranée n'est pas étranger à cette réussite. « *On a été créé pour transformer Marseille sur le plan urbanistique mais aussi humain* », insiste Remi Constantino, le secrétaire général d'Euroméditerranée. Ainsi, sous cette impulsion, de plus en plus de promoteurs travaillant sur son périmètre adoptent des clauses d'insertion dans leurs commandes. « *Nexity est parmi les acteurs les plus volontaires dans ce domaine* », relève Jean-Christophe Barusseau. Mais Bouygues ou encore Vinci sont en train de suivre son exemple. Pierre Allary, le président d'Emergences enjoint ses confrères à « *généraliser cette démarche et intégrer l'insertion dans nos plans de gestion prévisionnelle des emplois et compétences* ».

A LA MÉTROPOLE, TOUS LES MARCHÉS SONT «CLAUSÉS» PAR DÉFAUT

Moins de deux ans après sa naissance, la Métropole Aix-Marseille Provence tente toujours de mettre en place une vraie politique sociale dans la passation de ses marchés. En février dernier, elle a fait voter une délibération pour rendre les clauses d'insertion systématiques « *dès que c'est possible* », précise Martial Alvarez. « *Dorénavant, toute commande publique doit inscrire cette condition. Et si elle ne peut pas le faire, elle doit en motiver explicitement les raisons* », poursuit-il. Aujourd'hui, certains marchés semblent plus adaptés que d'autres aux clauses. Tout d'abord, il faut atteindre un montant minimum de 100 000 euros. Ensuite, certaines compétences sont plus difficiles que d'autres

à trouver : « *Par exemple, nous n'avons personne pour les travaux d'amiante ou d'étanchéité* », indique Amandine Lantez, chargée de mission sur l'insertion par l'emploi à la Métropole. Elle est aujourd'hui à la tête d'une équipe de dix personnes qui accompagnent les entreprises dans le sourcing et le recrutement des profils en insertion sur toute la métropole. Pour financer ces efforts, la Métropole a mobilisé une enveloppe de 500 000 euros auprès du fonds social européen. Elle vise un objectif de 25 % de marchés clausés en 2020. Ce chiffre apparaît dans le schéma des achats socialement et écologiquement responsables en cours d'élaboration par les services de la Métropole.