



Entreprises et Structures de l'Insertion par l'Activité Économique

retour d'expérience du réseau CREPI



CREPI

Entreprises & SIAE,
deux mondes
qui s'ignorent...

Quel est l'intérêt
exprimé par les
entreprises pour l'IAE ?

Comment créer
la rencontre :
idées, exemples et
conseils pratiques



Entreprises et Structures de l'Insertion par l'Activité Économique

retour d'expérience du réseau CREPI



CREPI

U
n

Depuis 25 ans, les CREPI réunissent des entreprises qui s'engagent pour l'emploi. Le fondement de notre action : créer des rencontres directes entre chercheurs d'emploi et entreprises.

m
o
t
↳

À partir de cette passerelle, nous avons souhaité investir un nouveau champ d'action et apporter une réponse à un appel à projet de l'AVISE. Si les structures de l'insertion par l'activité économique (SIAE) sont un partenaire naturel des CREPI pour le retour à l'emploi, interroger les relations commerciales des SIAE avec l'entreprise classique permet de compléter et renforcer l'exercice sociétal de celle-ci.

C'est ainsi dans l'optique de partage de nos méthodes de mise en relation avec les entreprises que la Fédération nationale et cinq CREPI ont réalisé le projet **Entreprises & SIAE, partenaires sur nos territoires.**

Si chaque acteur a sa propre responsabilité, il nous semblait utile de faciliter les mises en relation entre les entreprises de notre réseau et les SIAE dans les territoires où nous intervenons.

Ce livret donne ainsi des repères et des conseils issus de nos expériences de terrain. Il engage à se rapprocher, se connaître et expérimenter ; confiance et partenariat s'inscrivant dans un temps plus long mais pas si lointain.

Bonne lecture et belles rencontres à toutes et tous !



Philippe Moulia

Président de la Fédération nationale des CREPI

www.crepi.org

Les achats socialement responsables et plus largement, les partenariats entre structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) et entreprises classiques, sont, plus que jamais, une opportunité forte pour l'IAE de se développer économiquement et de renforcer la qualité des parcours d'accompagnement de leurs salariés.

Depuis plus de 15 ans, l'Avisé, agence d'ingénierie pour développer l'économie sociale et solidaire, mène des actions pour renforcer ces partenariats et accompagner le développement des SIAE. Elle anime notamment depuis 2009 le site socialement-responsable.org qui propose de l'information et des ressources mais aussi des bonnes pratiques et un annuaire national de l'ensemble des SIAE à destination des acheteurs privés et publics.

Également organisme intermédiaire du Fonds social européen, l'Avisé a lancé sur cette thématique un premier appel à projets en 2012, visant à consolider et essaimer, au niveau territorial, des programmes d'actions autour des achats socialement responsables. Un deuxième appel à projets, lancé en 2014, a eu pour objectif plus spécifique de développer la construction de liens entre acheteurs privés et publics, d'une part, et SIAE, d'autre part, à travers le déploiement d'initiatives innovantes.

Le projet porté par la Fédération nationale des CREPI qui vise à tester de nouveaux formats de mise en relation entre SIAE et entreprises et à en mesurer les effets sur le développement commercial des SIAE, favorise une approche innovante du développement des SIAE en créant des passerelles et des temps de rencontres entre les deux sphères économiques. Il répond ainsi parfaitement aux objectifs attendus de cet appel à projets.

O

U

d

e

U

X



Cécile Leclair
Directrice générale
de l'Avisé
www.avise.org



Le projet

Des acteurs territoriaux...

Les entreprises classiques et les SIAE partagent un projet collectif commun : acteurs économiques et sociaux essentiels de leur territoire, ils sont tous deux confrontés aux exigences quotidiennes de l'activité économique et de la gestion de leurs salariés. Pourtant, ces deux acteurs se connaissent mal et travaillent peu ensemble.

Comment faciliter ainsi une meilleure connaissance et un rapprochement de ces acteurs permettant *in fine* aux SIAE de développer leurs relations commerciales avec les entreprises ?

...qui gagnent à se rapprocher

Entre 2016 et 2017, la Fédération nationale des CREPI et les CREPI Auvergne, Île-de-France, Loire et Haute-Loire, Loiret et Lorraine ont testé des **formats de rencontres territoriales entre les entreprises et les SIAE**.

En complément, les CREPI et leurs partenaires sont allés à la rencontre de près de 200 entreprises, TPE-PME et grands groupes pour les **sensibiliser à l'IAE**.

De ces rencontres variées, nous proposons quelques **recommandations et conseils** pour susciter l'intérêt des entreprises envers l'IAE et créer des relations pérennes.

De nombreux acteurs impliqués

À la frontière des missions habituelles des CREPI, ce projet a été rendu possible grâce au **travail partenarial** engagé avec les SIAE des territoires et leurs têtes de réseaux locales et nationales (Fédération des acteurs de la solidarité, Chantier École Île-de-France, Coorace, Insereco 41, les régies de quartiers...).

Du côté des entreprises, les CREPI ont pu mobiliser et sensibiliser des dirigeants de TPE–PME ainsi que des responsables RSE et acheteurs de grands groupes.

.....

QUELQUES GRANDS CHIFFRES

.....

- » Une vingtaine de rencontres territoriales organisées sous des formats variés.
 - » Une soixantaine de SIAE mobilisées sur les 5 territoires.
 - » Près de 120 dirigeants de TPE–PME rencontrés et sensibilisés à l'IAE via le guide *Entrepreneur responsable, pourquoi pas moi?*
 - » Près de 90 acheteurs issus de 9 grandes entreprises sensibilisés au cours d'ateliers sur l'IAE.
-

Entreprises & SIAE,

Partons d'un constat simple : les entreprises connaissent très peu les SIAE et les SIAE ont encore parfois du mal à aller vers les entreprises. La méconnaissance donne toujours lieu à des idées reçues ! Reprenons quelques exemples entendus ici et là...

« Je fais déjà de l'insertion puisque je recrute des personnes en situation de handicap »

Vrai et faux ! Si l'insertion professionnelle est un terme générique qui recouvre différentes notions liées à l'emploi des personnes qui en sont éloignées, l'IAE désigne un dispositif spécifique encadré par le Code du travail et distinct du secteur adapté et protégé qui concerne le handicap.

« Les SIAE accueillent principalement des anciens détenus »

Faux ! Les salariés en insertion sont des personnes aux profils variés et qui ont pour caractéristique commune d'avoir connu généralement une longue période de chômage et d'avoir des freins sociaux ou professionnels à lever pour retrouver un emploi durable. Si le public accueilli demeure majoritairement des hommes, plutôt jeunes et à faible niveau de qualification, les SIAE accompagnent de plus en plus de femmes, de seniors et de personnes diplômées.

« Les SIAE ne sont que dans le BTP et les espaces verts »

Faux ! Si traditionnellement les SIAE étaient effectivement fortement positionnées sur ces deux secteurs d'activité, leurs domaines d'intervention ont depuis évolué et sont aujourd'hui nombreux et variés : gestion des déchets, numérique, restauration, communication, logistique, sous-traitance industrielle...

deux mondes qui s'ignorent...

« Il n'y a pas besoin de développer du business avec ces structures, elles sont subventionnées par l'État »

Faux! Les subventions publiques prennent en charge une partie des dépenses liées à l'accompagnement des salariés, le reste du budget étant généré par l'activité des structures.

Les SIAE aussi ont des idées reçues sur les entreprises !

« Les entreprises ne s'intéressent à l'insertion que pour se donner bonne conscience »

Faux! Aujourd'hui, la RSE n'est plus seulement une affaire de communication et de reporting extra-financier. De plus en plus, les entreprises sont attendues par leurs salariés, leurs clients et leurs parties prenantes sur les grands enjeux sociétaux et en particulier la lutte contre le chômage et les exclusions. La RSE n'est pas non plus l'apanage exclusif des grands groupes. Les TPE et les PME sont également concernées et s'impliquent de plus en plus dans des actions sociales sur leur territoire.

... et qui ont intérêt à mieux se connaître !

» Près de 4000 structures en France.

» 5 grands types de structures : les ateliers chantiers d'insertion (ACI), les entreprises d'insertion (EI), les entreprises de travail temporaire d'insertion (ETTI), les associations intermédiaires (AI), les groupements d'employeurs pour l'insertion et la qualification (GEIQ).

» Leur mission : permettre à des personnes sans emploi, rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières, de bénéficier d'un contrat de travail et d'un accompagnement spécifique, en vue de faciliter leur insertion professionnelle.

L'IAE
EN BREF



Entreprises, pourquoi vous intéresser à l'IAE ?

Pour être dans une démarche responsable et s'ouvrir aux structures de son territoire.

Parce que l'IAE peut inspirer de nouvelles pratiques en termes de ressources humaines et **vous aider à recruter dans des secteurs en tension.**

Parce que l'IAE est un véritable laboratoire d'innovation !

De plus en plus de SIAE se structurent sur des marchés de niche pour couvrir des besoins non pourvus et apporter des prestations sur mesure comme par exemple le lavage automatique de véhicule sans eau proposé par LAVEO.

SIAE, pourquoi aller à la rencontre des entreprises ?

Parce que c'est tout simplement indispensable !

Que ce soit pour trouver des débouchés pour vos salariés en insertion ou pour pallier à la diminution des aides publiques, le rapprochement avec l'entreprise est une nécessité. Décrocher de nouvelles commandes, c'est consolider son modèle économique et assurer une action sociale pérenne.

La question du développement commercial de l'IAE

Le CREPI Île-de-France, avec le soutien la DIRECCTE des Hauts-de-Seine, a mené une enquête auprès de 17 SIAE du territoire sur leurs enjeux de développement commercial. Audrey Gutman et Meriam Radi font part de leur analyse.



*Les SIAE que nous avons rencontrées se positionnent avant tout comme des acteurs économiques locaux évoluant dans un **contexte concurrentiel fort et devant répondre à des exigences élevées de la part de leurs clients**. Leur politique de prix est de plus en plus équivalente aux prix du marché. Les structures doivent donc offrir un produit ou un service de même qualité et livré dans les mêmes délais qu'une entreprise concurrentielle du secteur marchand. L'autre solution est d'offrir un produit innovant qui n'existe pas ou peu sur le marché.*

*Ce contexte demande aux SIAE d'avoir **une réflexion multiple** sur des sujets tels que **la communication, le développement commercial, le service client, les rôles et mission de chacun, la professionnalisation des équipes...***

Cependant, selon leur histoire, leur ancrage territorial, la limitation de leurs activités et les acteurs décisionnaires présents dans leur gouvernance, certaines éprouvent de la difficulté à faire évoluer leur modèle économique, à faire bouger les lignes de leurs administrateurs au risque de disparaître dans un futur proche.

*Pour relever ces défis et être à même de répondre à de nouveaux marchés, **les SIAE s'adaptent et innovent pour continuer à faire perdurer leur activité économique solidaire au profit de demandeurs d'emploi éloignés de l'emploi.***



Quel est l'intérêt exprimé par les entreprises pour l'IAE ?

Les CREPI sont allés à la rencontre de près de 200 représentants d'entreprises pour le savoir.

Deux approches, des niveaux de connaissances variés mais un intérêt certain à mieux se connaître !

TPE-PME

À la rencontre des TPE-PME avec le guide *Entrepreneur responsable, pourquoi pas moi ?*

En région, les cinq CREPI et le club d'entreprises Forez Entreprendre (implanté dans la Loire) sont allés à la rencontre de près de 120 dirigeant-e-s de TPE-PME, de tailles et de secteurs d'activités variés, pour faire un état des lieux de leurs pratiques sociales et sociétales et les questionner sur leur connaissance de l'IAE.

Ils ont utilisé un outil développé par la Fédération nationale des CREPI, le **guide *Entrepreneur responsable, pourquoi pas moi ?*** qui permet de venir en aide aux TPE-PME qui s'interrogent sur les actions qu'elles peuvent mener en matière de responsabilité sociale, d'insertion et d'emploi. Des questions sur l'IAE ont été ainsi ajoutées dans le cadre du projet.

La démarche vise plusieurs objectifs :

- aller à la rencontre des dirigeant-e-s des petites et moyennes entreprises dont les actions en matière de RSE sont souvent peu visibles ;
- discuter avec eux simplement et de manière concrète sur leurs pratiques sociales et sociétales ;
- leur apporter des informations utiles et les engager à passer à l'action selon les besoins identifiés.

Les CREPI ont pu constater que **le secteur de l'IAE reste encore très méconnu des entreprises**. Sur les 40 entreprises rencontrées par le CREPI Île-de-France, seul un quart connaissaient déjà l'IAE pour avoir déjà collaboré dans le cadre de clauses sociales ou pour avoir été démarchées par une SIAE de leur territoire.



TÉMOIGNAGE

Laurent Vinot et Btissame El Kababri du CREPI Loire & Haute-Loire reviennent sur ces rencontres avec les entreprises.

Quel est l'apport de ce guide ?

Via un entretien individuel, le guide permet de faire une photographie à un instant T des pratiques RH, sociales et sociétales de l'entreprise. Il est un support d'échanges pour parler de RSE et d'insertion avec des acteurs économiques qui sont souvent éloignés des réseaux et méconnaissent les acteurs locaux susceptibles de les aider.

En quoi constitue-t-il une bonne porte d'entrée pour aborder l'IAE avec les entreprises ?

À travers le guide, nous abordons toutes les pratiques sociales et sociétales, ce qui recouvre aussi bien le recrutement, la formation que les achats ou encore la mise en œuvre de clauses sociales. L'IAE arrive donc naturellement dans l'échange. Bien souvent, cela permet aux entreprises d'avoir une vision plus claire de ces grandes notions parfois abstraites si on ne les relie pas à des actions. **Nous en profitons pour leur donner des noms de structures du territoire pour créer des mises en relations rapides.**

Quelles évolutions avez-vous pu observer après le diagnostic ?

Des entreprises engagent des actions variées telles que l'accueil de stagiaire, du recrutement, un recours à une structure du secteur adapté et protégé ou une SIAE... C'est encourageant car quelques mois après le diagnostic, 20 % des entreprises rencontrées nous disent avoir déjà pris contact avec une structure de l'Économie sociale et solidaire.

Grandes entrepri

À la rencontre des acheteurs de grandes entreprises lors d'ateliers de découverte de l'IAE

En 2017, la Fédération nationale des CREPI a permis à 9 grands groupes de découvrir l'achat responsable auprès de l'IAE.

Keolis, Saint Gobain, STEF, JC Decaux, Suez, CGI, La Poste, Malakoff Médéric et le Crédit Agricole ont ainsi accepté d'ouvrir leurs portes pour sensibiliser leurs acheteurs, responsables RSE et parfois juristes à la spécificité du recours à l'IAE dans les achats.

En tout, ce sont près de 90 professionnels qui ont pu bénéficier de cet atelier de 3 heures réalisé de manière didactique et ludique pour découvrir les grands champs de l'IAE et réfléchir aux applications directes au sein des achats.

Les enseignements

- » Au niveau de **la prospection des entreprises**, il peut être difficile de trouver le bon interlocuteur à même d'impulser en interne la démarche auprès des acheteurs. Plusieurs portes ont été ouvertes via les achats, les directions RSE, les directions de la formation, les services généraux... La gratuité de l'atelier pour les entreprises n'a pas non plus toujours été un élément facilitant. Il faut avant tout donner confiance et montrer l'intérêt à amener les acheteurs sur le sujet de l'IAE.
- » Comme pour les TPE-PME, les grandes entreprises font part d'**une forte méconnaissance des SIAE** qu'elles comparent souvent avec le secteur adapté et protégé.
- » Liés à la fonction achat, les principaux freins sont dans la disponibilité limitée des acheteurs, mais aussi dans **l'invisibilité commerciale de l'IAE**.

DES FORMATEURS

Quel était le niveau de connaissance de l'IAE des participants des ateliers ?

Très hétérogène et globalement assez faible. Certains participants qui avaient été impliqués dans des réponses à des marchés avec des clauses sociales avaient entendu parler de l'IAE mais **la plupart confondent l'IAE avec le secteur adapté et protégé**. Il a aussi fallu travailler à faire tomber les stéréotypes latents relatifs au public en insertion. Mais une fois les bonnes définitions posées, les acheteurs ont exprimé **un réel intérêt pour ce secteur et notamment pour l'ancrage local des SIAE**.

Anne-Cécile Denis, co-fondatrice des Petites rivières.

Qu'est-ce qui vous a étonné lors de ces ateliers ?

Dès lors qu'ils ont compris l'IAE, les participants ont manifesté **une très bonne capacité d'appropriation du sujet**, voire un véritable enthousiasme pour ce nouveau type de fournisseurs. Ils ont rapidement commencé à **identifier des catégories d'achats susceptibles d'être ouvertes aux SIAE**. Pour autant, toutes et tous sont bien conscients de l'adaptation des processus internes que cela implique.

Johan Titren, directeur Égalité des chances, The Adecco Group.

Selon vous, que reste-t-il à faire ?

L'apport direct de la formation c'est **une prise de conscience**. Les acheteurs, à leur niveau, peuvent contribuer à la performance sociale et pas uniquement économique de l'entreprise. Pour autant, **des difficultés de mise en œuvre questionnent** : le prix, la capacité d'identifier des partenaires de l'IAE sur des marchés d'envergure, la difficulté à mesurer précisément les collaborations établies localement et l'impact réel en matière d'insertion... Mais l'envie et l'intérêt ont été suscités et c'est une première bonne base !

Sébastien Lévrier, co-fondateur des Petites rivières.

Comment créer la rencontre ?



Idées de rencontres



Nous l'avons vu, une fois approchées, les entreprises sont généralement ouvertes et réceptives à l'IAE. Pour autant, elles viennent peu d'elles-mêmes sur ces sujets. **Créer des rencontres est ainsi primordial pour envisager les partenariats futurs.**

Lorsque les entreprises visitent les SIAE

- **Format court associé à un déjeuner**

Le CREPI Auvergne a opté pour un format sur l'heure du déjeuner pour mobiliser plus facilement son réseau d'entreprises. À plusieurs occasions, des responsables d'entreprises ont pu découvrir différentes activités.

- **Format « découverte » sur une demi-journée**

Le CREPI Île-de-France a souhaité tester un format plus condensé et permettre sur une matinée de découvrir trois structures de domaines d'activités différentes.

.....TÉMOIGNAGE.....

« Les visites font naître des échanges intéressants sur des problématiques communes. À chaque fois, les entreprises ont exprimé une grande surprise quant au savoir-faire des SIAE. » Vous pourriez intervenir chez nous pour accompagner certains salariés ! « Le regard change progressivement. Ceci étant, la mobilisation des entreprises en dehors de celles déjà convaincues par le sujet est difficile. Il a parfois été constaté un besoin de professionnalisation de la structure dans sa façon de se présenter, d'accueillir les visiteurs. »

Serge Rondepierre, CREPI Auvergne

Lorsque les SIAE visitent les entreprises

Le CREPI Loiret s'est associé à l'inter-réseau de l'IAE du Loir-et-Cher, Insereco 41 pour proposer des visites d'entreprises. La démarche a été lancée au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Blois, première occasion pour des dirigeants d'entreprises de se familiariser avec l'IAE.

Le CREPI a ciblé des entreprises de plus de 50 salariés dans des secteurs d'activité variés tels que la société GOYER (métallurgie-façadier), ALPLA (leader mondial pour les systèmes d'emballages plastiques), ID Logistics (site de 30 000 m² dédié à la logistique de gros volumes), AFFINITY (nutrition animale)... Une quinzaine de personnes issues des SIAE se sont mobilisées à chacune des visites.

.....TÉMOIGNAGE.....

« Des répercussions directes sont visibles après les visites : prises de contact pour des propositions commerciales, prises de contact au niveau RH pour des PMSMP... Les entreprises envisagent de faire évoluer leur vivier fournisseurs mais plutôt à moyen terme. »
Michel Coignoux, CREPI Loiret

- **Des rencontres sous forme de speed meeting**

Dans le cadre du chantier lyonnais de l'Hôtel-Dieu, le CREPI Lyon-Rhône a organisé un « speed dating » entre entreprises et SIAE. Le format : une heure et demie avec une courte présentation des acteurs et de l'IAE et des temps de rencontres de 10 minutes (5 minutes de présentation respective et 5 minutes discussions de possibles collaborations).

- **S'insérer dans les réseaux d'entreprises**

Le CREPI Lorraine a souhaité ouvrir ses instances de gouvernance aux représentants de l'IAE.

« Nous organisons régulièrement nos conseils d'administration au sein de SIAE ce qui assure de facto une bonne mobilisation des entreprises. Par ailleurs, nous travaillons en lien étroit avec la Fédération régionale des Entreprises d'Insertion et nous avons même convenu d'une adhésion croisée entre nos structures. » Maud Mazetier, CREPI Lorraine



Conseils pratiques

De ces événements locaux, nous proposons quelques conseils à destination des entreprises et des SIAE qui veulent se rencontrer.

Du côté des entreprises

De part et d'autre, il faut avoir envie de s'ouvrir à l'autre. Voici quelques conseils pour aller à la rencontre des SIAE.

Comment s'y prendre ?

Il s'agit avant tout d'une **posture de curiosité et de découverte**.

Découvrir l'IAE

- » À travers des réseaux comme les CREPI ou les réseaux de l'IAE
- » Via des sites web dédiés : socialement-responsable.org, entreprenons-ensemble.fr, nosterritoiresontdelavenir.org)
- » En direct avec les structures

Tester, faire l'expérience

- » Participer à des visites de SIAE proposées par le CREPI ou par les SIAE elles-mêmes.
- » Ouvrir les portes de l'entreprise pour faire découvrir les métiers mais aussi pour permettre aux SIAE de proposer leurs services.
- » Commencer par de petites actions ; y aller pas à pas et puis **approuver et recommencer** !

Du côté des SIAE

La première question à se poser

Comment convaincre une entreprise de passer une heure ou plus de son temps à découvrir des structures de l'IAE alors qu'elle connaît peu, mal ou pas du tout ces acteurs ?

Le format de la rencontre

De manière générale, la mobilisation des entreprises est toujours difficile. **Le format de l'événement a ainsi toute son importance.** Il s'agit avant tout d'un état d'esprit à promouvoir et il est important de privilégier la **spontanéité des échanges et les temps informels.** Il faut ainsi trouver des formats et des thèmes accrocheurs qui donneront envie à chacun de sortir de son cadre quotidien et de venir à la rencontre de l'autre. Il convient aussi d'éviter les « grand-messes » qui reposent sur un format descendant, vertical ne favorisant pas les échanges.

La question du positionnement

L'objectif des rencontres est de permettre des échanges « de pair à pair » et de valoriser ce que partagent en commun les entreprises et les SIAE : leur territoire, les enjeux économiques, leur rôle d'employeur...

Avant d'aborder des entreprises du territoire, il est important de construire un discours commercial efficace et ciblé. Pour cela, un conseil utile : **éviter le jargon professionnel !**

Faut-il parler ou non de l'insertion et du rôle social de la structure ?

Libre à chacun de mettre en avant les arguments qu'il souhaite. Au sein du réseau CREPI, nous sommes pour **le « i » d'insertion qui rime avec ceux d'innovation, d'inventivité, d'impact et d'intérêt !**

Conclusion

En conclusion, le partenariat ne se décrète pas. Il se construit au fur et à mesure des rencontres et des opportunités. C'est ici que notre projet pose sa limite : une fois mise en relation, chacune des parties a la responsabilité du chemin à parcourir ensemble. Les exemples observés montrent la richesse des partenariats et engagent à poursuivre la meilleure connaissance entre les deux acteurs.



REMERCIEMENTS

Nous remercions tout particulièrement les 5 CREPI qui ont participé à ce projet, pour les actions qu'ils ont menées sur leur territoire mais aussi pour la réflexion collective engagée ensemble.

Nous remercions également nos partenaires et les membres du comité des experts réunis au cours du projet.

AU FAIT...

IAE: insertion par l'activité économique

SIAE: structure d'insertion par l'activité économique

ACI: atelier et chantier d'insertion

EI: entreprise d'insertion

AI: association intermédiaire

ETTI: entreprise de travail temporaire d'insertion

RSE: responsabilité sociétale des entreprises

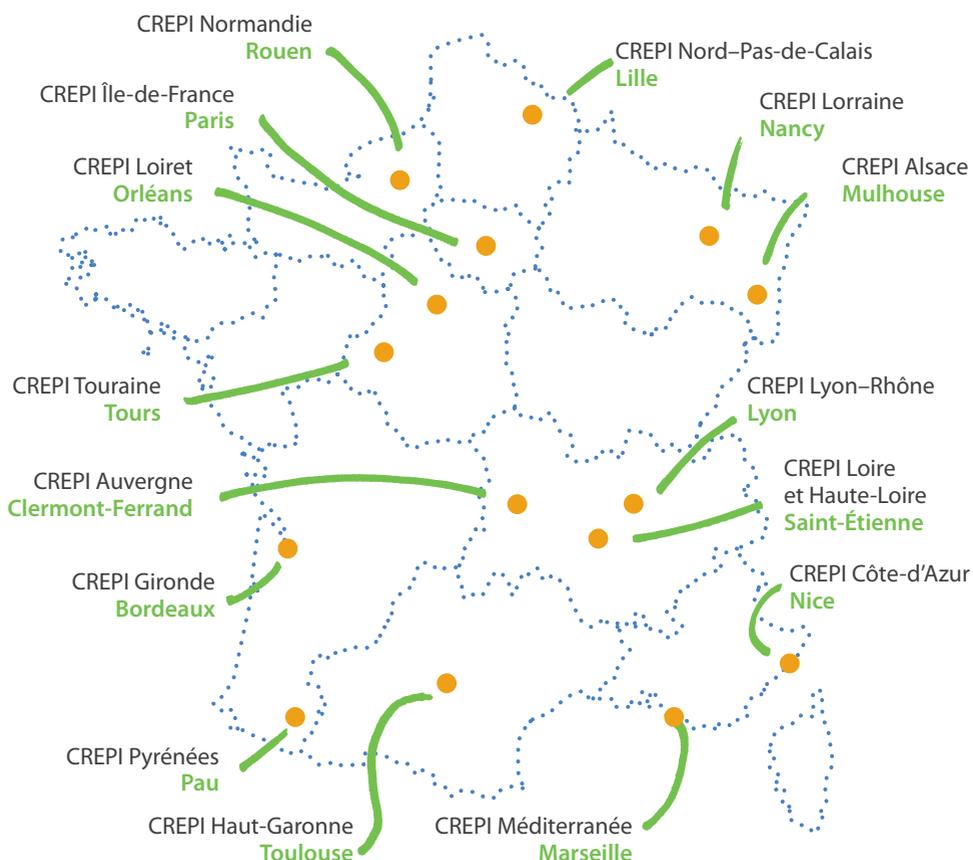
PMSMP: période de mise en situation en milieu professionnel

ESAT: établissement et service d'aide par le travail

EA: entreprise adaptée

Le Réseau CREPI

Depuis 25 ans, les CREPI réunissent des entreprises qui s'engagent pour l'emploi. Notre action est simple : créer des rencontres directes entre entreprises et chercheurs d'emploi. Présents sur 16 principaux bassins économiques en France, les CREPI accompagnent près de 6 000 personnes par an et les mettent en relation avec un réseau de 1700 entreprises. Chaque année, plus de 2500 personnes retrouvent un emploi à l'issue de ces rencontres !



•

•

Conception et réalisation

Fédération nationale des CREPI

Novembre 2017

Imprimé sur du papier recyclé par Alliance,
partenaires graphiques.

Illustrations réalisées par Anne Maurange

Imaginé et mis en page avec plaisir par
Étienne Pouvreau. www.etiennepouvreau.fr

Les entreprises classiques et les SIAE partagent un projet collectif commun.



Fonds Social Européen



Ce projet est cofinancé par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel national « Emploi et Inclusion » 2014-2020

UNION EUROPEENNE