



## Le binge watching de l'IAE

DU 6 AU 10 NOVEMBRE 2023



Plus d'infos et inscription 

### BTP matin midi et soir ?

DIVERSIFIER SON ACTIVITÉ EN  
ETTI

EPISODE 4 DU BINGE  
WATCHING DE L'IAE  
DU 6 AU 10 NOVEMBRE  
2023



JULIEN ALLEAU  
CO-DELEGUÉ RÉGIONAL DE COORACE  
NORMANDIE



**On arrive !**

au programme aujourd'hui





**qui sommes nous ?**



## **nos missions**



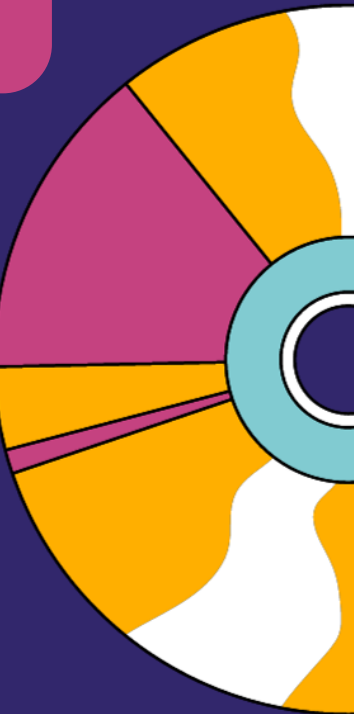
***Favoriser la  
coopération***



***Représentation  
et plaidoyer***



***Outiller  
les SIAE***



## ***Qui sont les structures dans le réseau ?***

- Association Intermédiaire (AI)
- Atelier Chantier d'Insertion (ACI)
- Entreprise de Travail Temporaire d'Insertion (ETTI)
- Entreprise d'insertion (EI)
- Groupe Economique solidaire (GES)
- Entreprises à But d'Emploi (EBE)





## **Coorace Formation Conseil**

- ☐ Développer les compétences de vos équipes
- ☐ Se professionnaliser



## **Service Juridique de Coorace**

- ☐ Répondre à vos questions
- ☐ Vous accompagnez dans les évolutions de vos structures



## ***Accompagnements***

- Démarche qualité
- Diagnostic territorial
- Evaluation de l'Utilité Sociale et Territoriale
- Lutte contre les discriminations
- Communication
- Marchés publics et développement économique
- Constituer des groupements et des coopérations





## Episode du jour

Plus d'infos et inscription 

# BTP matin midi et soir ?

DIVERSIFIER SON ACTIVITÉ EN  
ETTI

EPISODE 4 DU BINGE  
WATCHING DE L'IAE  
DU 6 AU 10 NOVEMBRE  
2023



JULIEN ALLEAU  
CO-DELEGUÉ RÉGIONAL DE COORACE  
NORMANDIE

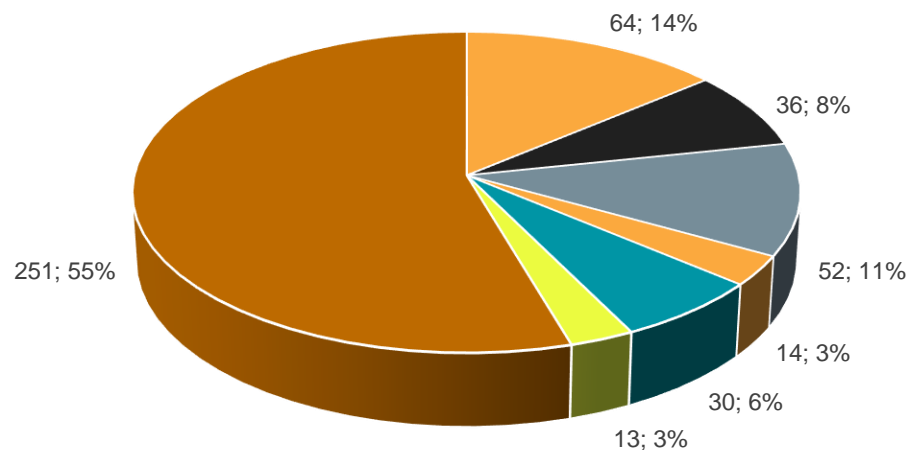
# Tour d'horizon

Le travail temporaire d'insertion en France



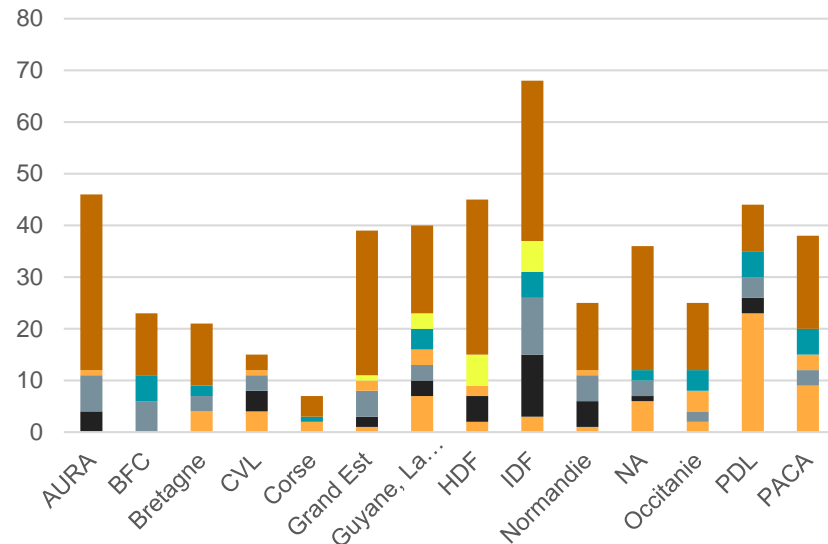
# Tour d'horizon

460 agences d'intérim d'insertion en France



- Groupe Actual
- Groupe Adecco - Humando
- Groupe Adecco - Idees Interim
- Groupe ISA Développement - ISA Intérim
- Groupe la Varappe - Eureka et Siti
- Groupe Vitamine T - Janus
- autres ETTI

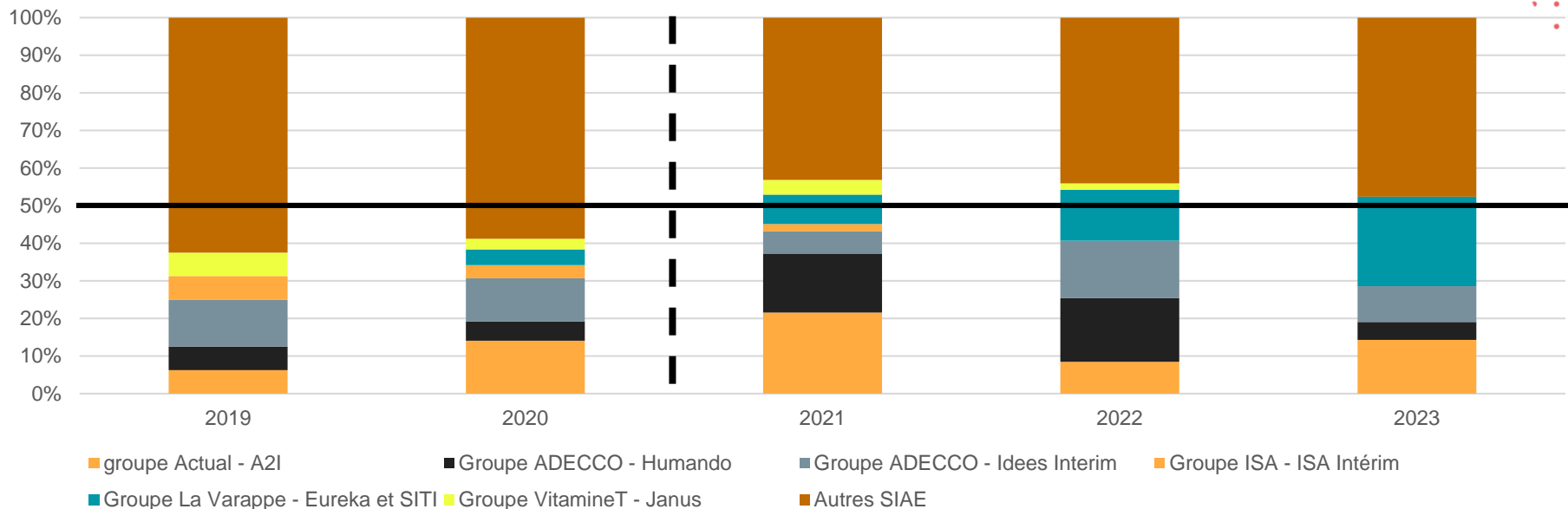
Répartition par Région





# Tour d'horizon

## Développement de l'intérim d'insertion et effets d'aubaine



	groupe Actual - A2I	Groupe ADECCO - Humando	Groupe ADECCO - Idées Interim	Groupe ISA - ISA Intérim	Groupe La Varappe - Eureka et SITi	Groupe VitamineT - Janus	Autres SIAE	Total général
Avant 2021	45	17	38	12	13	10	194	329
Après 2021	64	36	52	13	30	13	252	460
Variation entre le 31/12/2021 et aujourd'hui	42,22	111,76	36,84	8,33	130,77	30	29,90	39,82



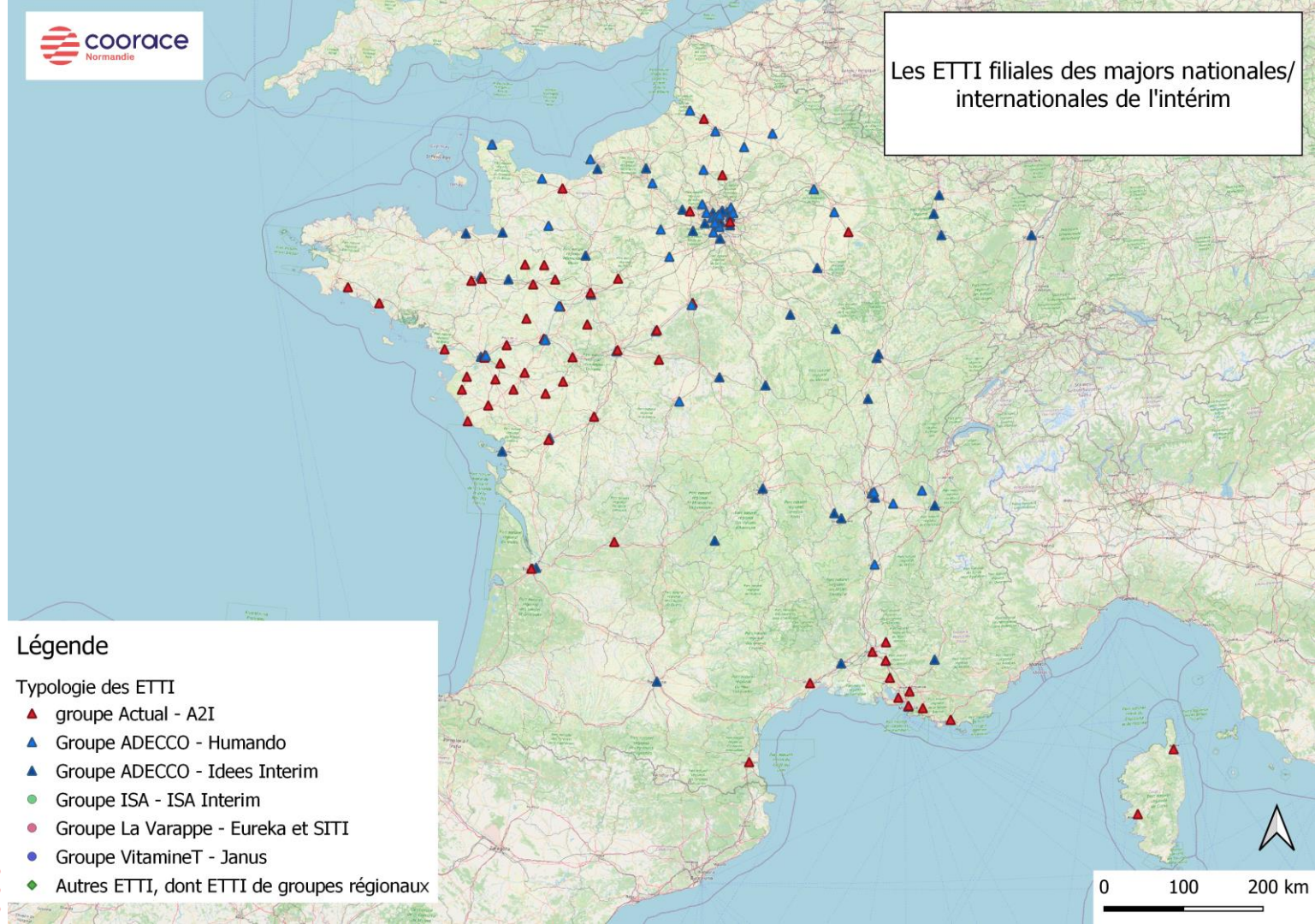
# Tour d'horizon

Les ETTI filiales des majors nationales/  
internationales de l'intérim

## Légende

### Typologie des ETTI

- ▲ groupe Actual - A2I
- ▲ Groupe ADECCO - Humando
- ▲ Groupe ADECCO - Idees Interim
- Groupe ISA - ISA Interim
- Groupe La Varappe - Eureka et SITI
- Groupe VitamineT - Janus
- ◆ Autres ETTI, dont ETTI de groupes régionaux



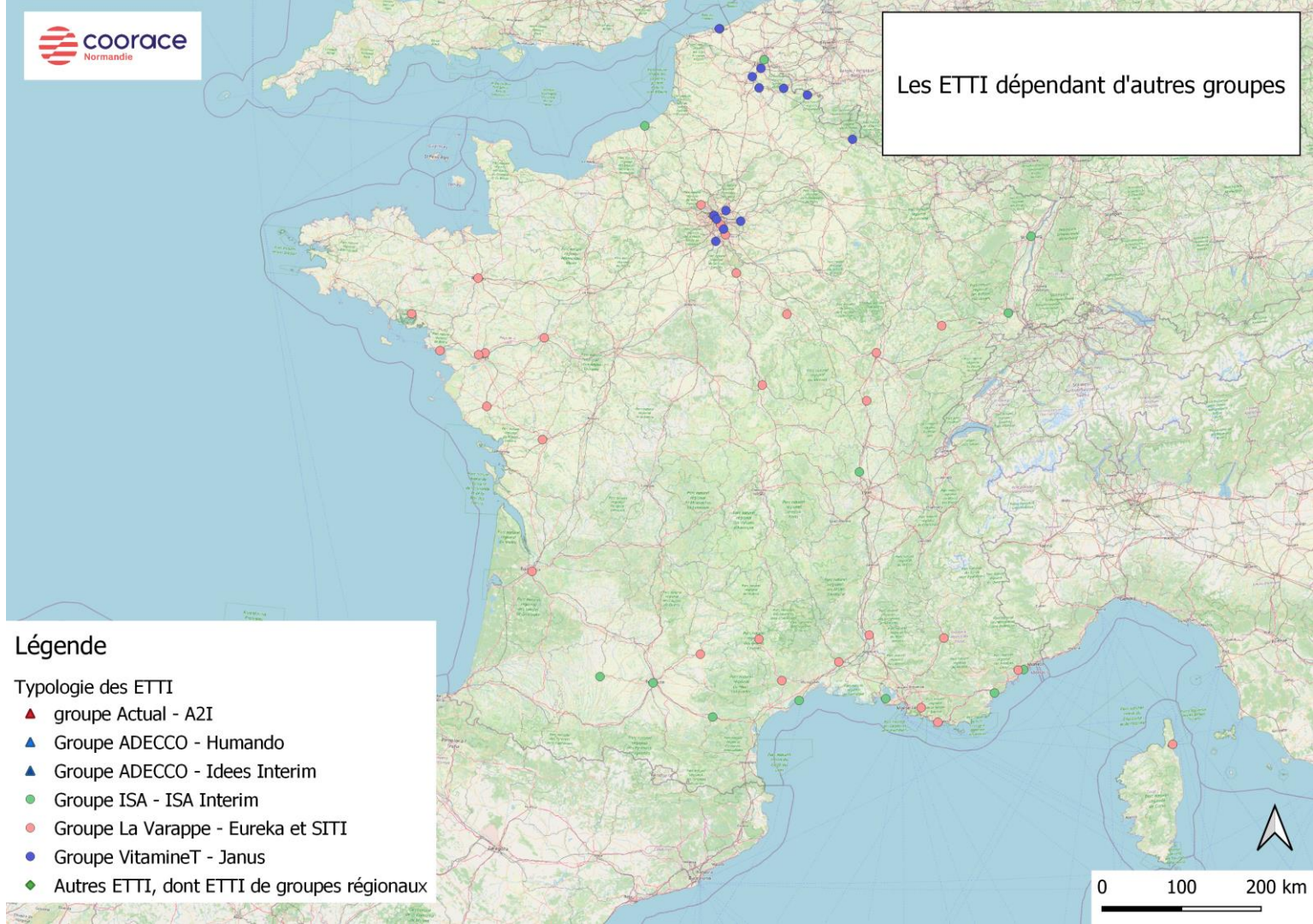
# Tour d'horizon

Les ETTI dépendant d'autres groupes

## Légende

### Typologie des ETTI

- ▲ groupe Actual - A2I
- ▲ Groupe ADECCO - Humando
- ▲ Groupe ADECCO - Idees Interim
- Groupe ISA - ISA Interim
- Groupe La Varappe - Eureka et SITI
- Groupe VitamineT - Janus
- ◆ Autres ETTI, dont ETTI de groupes régionaux





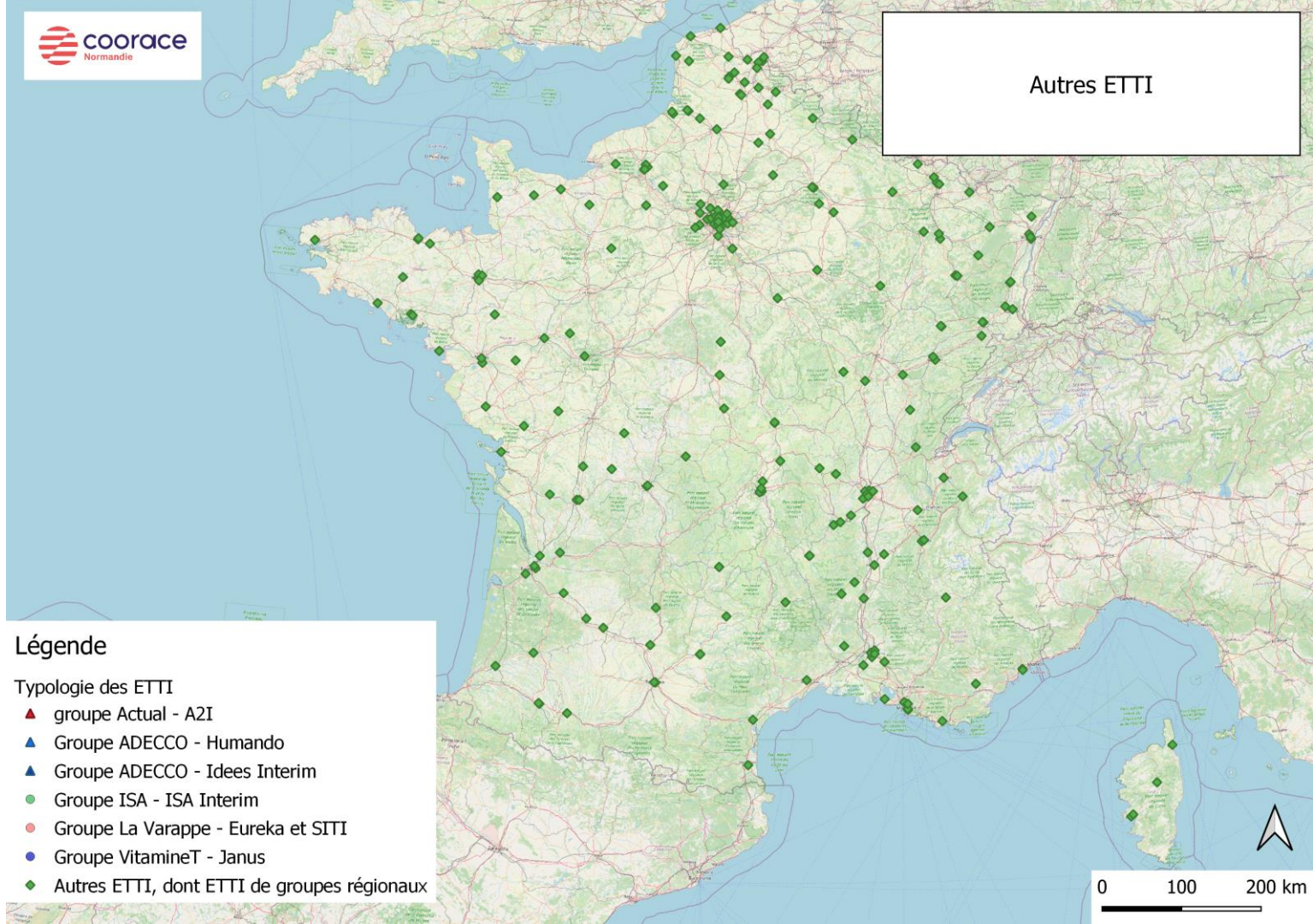
# Tour d'horizon

Autres ETTI

## Légende

### Typologie des ETTI

- ▲ groupe Actual - A2I
- ▲ Groupe ADECCO - Humando
- ▲ Groupe ADECCO - Idees Interim
- Groupe ISA - ISA Interim
- Groupe La Varappe - Eureka et SITI
- Groupe VitamineT - Janus
- ◆ Autres ETTI, dont ETTI de groupes régionaux

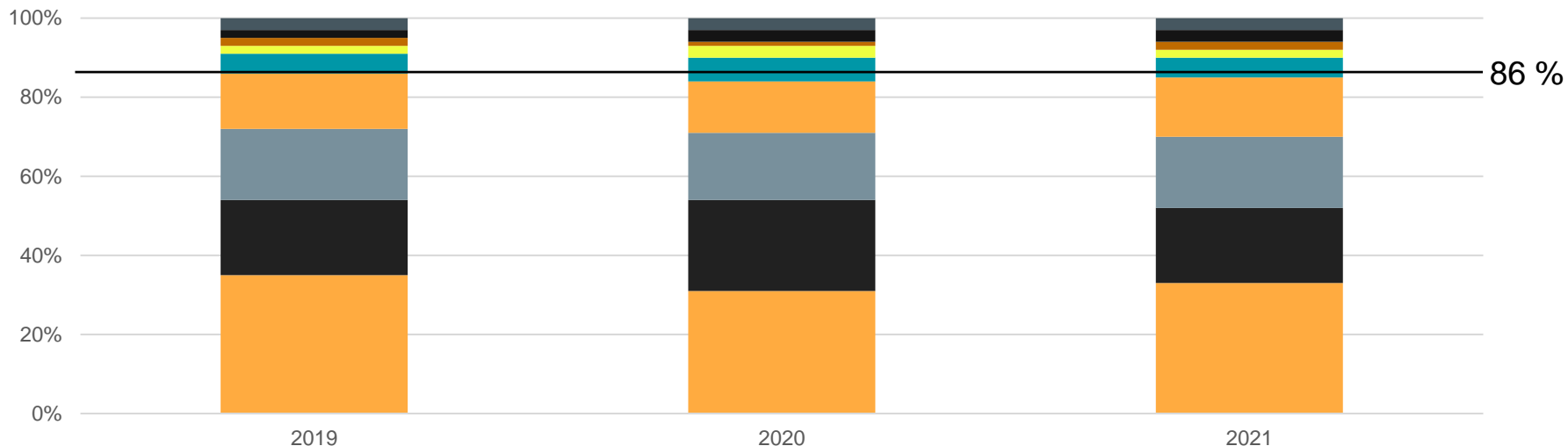


# Tour d'horizon

Nombre de postes déclarés à l'ASP	janv-13	janv-17	janv-20	janv-23	Evolution 2013/2020	Evolution 2020/2023	Evolution 2013/2023
Guadeloupe	178	125	201	175	12,92	-12,94	-1,69
Martinique	260	0	194	30	-25,38	-84,54	-88,46
Guyane	133	85	103	118	-22,56	14,56	-11,28
<b>La Réunion</b>	<b>617</b>	<b>529</b>	<b>620</b>	<b>942</b>	<b>0,49</b>	<b>51,94</b>	<b>52,67</b>
<b>Ile-de-France</b>	<b>1286</b>	<b>1759</b>	<b>2069</b>	<b>2883</b>	<b>60,89</b>	<b>39,34</b>	<b>124,18</b>
<b>Centre-Val-de-Loire</b>	<b>224</b>	<b>233</b>	<b>286</b>	<b>378</b>	<b>27,68</b>	<b>32,17</b>	<b>68,75</b>
Bourgogne Franche Comté	853	851	949	1003	11,25	5,69	17,58
<b>Normandie</b>	<b>425</b>	<b>372</b>	<b>561</b>	<b>830</b>	<b>32</b>	<b>47,95</b>	<b>95,29</b>
<b>HDF</b>	<b>1010</b>	<b>1162</b>	<b>1213</b>	<b>1977</b>	<b>20,1</b>	<b>62,98</b>	<b>95,74</b>
<b>Grand Est</b>	<b>746</b>	<b>787</b>	<b>880</b>	<b>1203</b>	<b>17,96</b>	<b>36,70</b>	<b>61,26</b>
<b>Pays de la Loire</b>	<b>718</b>	<b>830</b>	<b>904</b>	<b>1220</b>	<b>25,91</b>	<b>34,96</b>	<b>69,92</b>
<b>Bretagne</b>	<b>426</b>	<b>464</b>	<b>473</b>	<b>741</b>	<b>11,03</b>	<b>56,66</b>	<b>73,94</b>
Nouvelle Aquitaine	965	959	978	1181	1,35	20,76	22,38
<b>Occitanie</b>	<b>501</b>	<b>564</b>	<b>652</b>	<b>830</b>	<b>30,14</b>	<b>27,30</b>	<b>65,67</b>
AURA	1402	1160	1254	1364	-10,56	8,77	-2,71
<b>Provence Alpes Côte d'Azur</b>	<b>1417</b>	<b>2005</b>	<b>1744</b>	<b>2132</b>	<b>23,08</b>	<b>22,25</b>	<b>50,46</b>
Corse	49	61	56	74	14,29	32,14	51,02

# Tour d'horizon

Construction, services à la collectivité et logistique sont les trois mamelles de l'ETTI



Autres

Installation et maintenance

hôtellerie, restauration, tourisme, loisirs et animation

Agriculture et pêche, espaces naturels et espaces verts, soins aux animaux

Commerce, vente et grande distribution

Industrie

Transport et logistique

Services à la personne et à la collectivité

Construction, bâtiment

Autres: support à l'entreprise, communication, média, multimédia, santé, spectacle, banque, assurance et immobilier

Services à la personne : propreté à 50 %

Transport : magasinage à plus de 80 %

Construction : travaux et TP à près de 66 %

# Tour d'horizon

						comparaison 2021		
		2018	2019	2020	2021	ACI	EI	AI
Durée effective travaillée dans la SIAE	Durée moyenne	9,2	9,3	6,3	5,8	12,1	11,3	7,7
	Durée médiane	4,6	4,7	3,6	2,5	10	8	3,5
Part des salariés dont la durée effective travaillée dans la structure est	de 3 mois ou moins	38,9	38,7	46	54	13	21	47
	de plus de 3 mois à 6 mois	17	17	15	16	21	20	16
	de plus de 6 mois à 12 mois	17,5	17,7	18	14	27	22	15
	de plus de 12 mois à 24 mois	16,8	16,9	21	10	29	27	11
	Plus de 24 mois	9,7	9,8	0	6	10	10	11

# Diversification : comment faire ?

Projet d'entreprise et territoire :  
entre concurrence et évitement ; entre réaction et  
proaction





# Diversification : comment faire ?

## Penser son modèle économique

Le piège d'un nombre de client trop restreint : la signature d'un accord-cadre doit s'accompagner d'une démarche commerciale de diversification client/secteur d'activité.

L'exemple d'un accord cadre dangereux : une ETTI dont 70 % de CA est réalisé auprès d'un seul client.

Au-delà de la dimension économique, la diversification permet de :

- Mieux tenir compte de la question de la mixité
- Développer une expertise compétence/métier diversifiée
- Élargir son réseau

## Et la clause dans tout ça ?

*Le BTP n'est ni une mauvaise idée, ni une excellente idée.*

- *C'est un segment d'activité accessible dans la mesure où les achats des collectivités portant sur ce secteur sont extrêmement importants : 40 % des volumes d'activités liés aux marchés clausés sont portés par des ETTI ou ETT (dont 25 % environ par les ETTI)*
- *Ces achats sont souvent visés par une condition d'insertion, notamment la clause d'insertion sociale.*
- *Pour autant, les ETT classiques, qui sont également en concurrence avec les ETTI sont bien souvent spécialisées sur le BTP.*
- *Ainsi, l'accès à l'activité est certes facilité par les ASR, mais reste limité et fortement concurrentiel.*

# Diversification : comment faire ?

Code ROME	Famille de métiers	Nb de contrats	% de contrats	Nb d'heures d'insertion	Nb d'ETP	% d'ETP
A	Agriculture et Pêche, Espaces naturels et Espaces verts, Soins aux animaux	5 467	7,27%	1 397 246	869	5,56%
B	Arts et Façonnage d'ouvrages d'art	70	0,09%	13 608	8	0,05%
C	Banque, Assurance, Immobilier	46	0,06%	34 834	22	0,14%
D	Commerce, Vente et Grande distribution	181	0,24%	111 791	70	0,44%
E	Communication, Média et Multimédia	145	0,19%	59 111	37	0,24%
F	Construction, Bâtiment et Travaux publics	38 192	50,79%	11 585 257,08	7 209	46,11%
G	Hôtellerie-Restauration, Tourisme, Loisirs et Animation	1 575	2,09%	265 566	165	1,06%
H	Industrie	1921	2,55%	916 206	570	3,65%
I	Installation et Maintenance	988	1,31%	546 980	340	2,18%
J	Santé	62	0,08%	41 251	26	0,16%
K	Services à la personne et à la collectivité	18 621	24,76%	7 309 818,14	4 549	29,09%
L	Spectacle	5	0,01%	2 475	2	0,01%
M	Support à l'entreprise	1 644	2,19%	992 408	618	3,95%
N	Transport et Logistique	3 449	4,59%	1 018 054	634	4,05%
NR	Non renseigné	2 828	3,76%	830 079	517	3,30%
<b>Total</b>		<b>75 194</b>	<b>100,00%</b>	<b>25 124 684</b>	<b>15 635</b>	<b>100,00%</b>

## Et la clause dans tout ça ?

*Le BTP n'est ni une mauvaise idée, ni une excellente idée.*

- C'est un segment d'activité accessible dans la mesure où les achats des collectivités portant sur ce secteur sont extrêmement importants : 40 % des volumes d'activités liés aux marchés clausés sont portés par des ETTI ou ETT (dont 25 % environ par les ETTI)
- Ces achats sont souvent visés par une condition d'insertion, notamment la clause d'insertion sociale.
- Pour autant, les ETT classiques, qui sont également en concurrence avec les ETTI sont bien souvent spécialisées sur le BTP.
- Ainsi, l'accès à l'activité est certes facilité par les ASR, mais reste limité et fortement concurrentiel.

AVE (2022). La Clause sociale en 2021

# Diversification : comment faire ?

## De la course à l'accord cadre...

Les majors de l'intérim ont des relais nationaux et internationaux qui facilitent l'accès aux « référencements ».

La dispersion des ETTI constitue une contrainte du point de vue de l'acheteur : la négociation d'une offre nationale est simplifiée lorsque le nombre d'interlocuteurs est limité.

La dispersion des ETTI est aussi une force à faire reconnaître car son maillage territorial est plus important

L'accord cadre favorise une approche plus « passive » du développement et un report de l'attention sur le maillage prescripteur pour répondre aux besoins

## à la recherche de « niches »

Si l'intérim se développe beaucoup à l'appui d'accords-cadres nationaux, certains secteurs d'activité sont ignorés partiellement ou totalement par le travail temporaire.

La difficulté sur les secteurs différents du BTP, de la propreté, de la logistique ou de l'industrie relève de la commande client : dispersée, peu quantitative en termes de nombre de bénéficiaires par client.

La recherche de niche implique une démarche plus « active » de prospection basée sur un diagnostic et une démultiplication des coopérations interorganisationnelles (collectivités, prescripteurs, réseaux d'entreprises, etc.)

# Diversification : comment faire ?

## Le diagnostic pour comprendre

Les trois secteurs qui recrutent le plus (3/4 des besoins de main d'œuvre) en France sont :

- Services aux particuliers – 38 %
- Services aux entreprises – 23,6 %
- Commerce – 12,2 %

C'est-à-dire les secteurs où se positionnent de manière minoritaire les SIAE, et plus spécifiquement les ETTI

### Pour en savoir plus :

Utiliser les outils de premier niveau : ex.

[www.dataemploi.pole-emploi.fr](http://www.dataemploi.pole-emploi.fr)

Se rapprocher de son délégué pour découvrir la méthode de diagnostic Coodiag (dataPE, DPAE, DEFM, RSA, Pauvreté, SIREN, etc.

## Le diagnostic pour agir

Aller à la rencontre des entreprises :

- Étudier les besoins, s'intéresser aux métiers/compétences attendues, revenir à l'essence de l'IAE (des besoins de main d'œuvre, une offre de main d'œuvre)
- Comprendre les dynamiques de recrutement du territoire : rester à l'affût des offres mises en ligne (quelle entreprise, quel type de profil), penser réseau, s'appuyer sur l'expérience et l'expertise des autres ETTI ou SIAE.

# Penser son offre de services

Le contrat de travail temporaire est une offre de services : est-ce la seule offre possible ?



# Penser son offre de services

## Aller au-delà de l'intérim

La première offre de service : la mise à disposition

Penser d'autres offres, c'est-à-dire à tout ce qui permet de garantir une MAD pertinente. En d'autres termes, vendre la capacité d'accompagnement des employeurs dans la résolution de leurs problématiques RH

- Croiser la formation et la mise à disposition (ex. Parcours gagnants)
- Donner à voir les compétences attendues par l'entreprise utilisatrice (ex. Vita Air et la visualisation des compétences)
- Etc.

## Les principaux outils

Coodiag : Méthodologie de diagnostic

Cooactiv : outil de visualisation des compétences

Vita Air, Sève, Parcours gagnants, Zest : formules GPECT



**Pour aller plus loin,  
Coorace propose**

*Le diagnostic territorial **Coodiag** pour mieux connaître  
votre territoire, les besoins en interim des employeurs  
locaux*

*Le parcours **Vita Air** pour améliorer sa relation aux  
employeurs locaux*

*Le dispositif **CooActiv** pour développer sa GPEC*

# ***Nous suivre***



Abonnez-vous à la newsletter



Visitez notre site web :  
<https://coorace-idf.fr/>

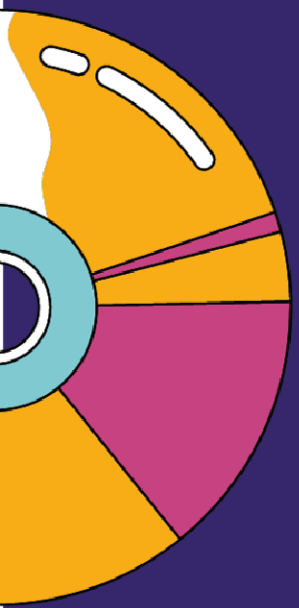


Contactez-nous :  
[contact@coorace-idf.org](mailto:contact@coorace-idf.org)



Suivez notre page LinkedIn





**merci !**

*et rendez vous au prochain épisode*

