



POUR UNE
AUTRE SOCIÉTÉ,
UN AUTRE
MODÈLE DE
DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE

ATELIER

Développer son activité dans les Services à la Personne

Session 1 – 11h-11h45- parcours « développer son offre de services » - s'équiper

Jacqueline SAINT-YVES, trésorière COORACE

Astrid LE VERN, responsable des partenariats COORACE

Patrice HENNEQUIN, formateur en développement commercial

Jean de GAULLIER, Président ADESSADOMICILE

Hugues VIDOR, Délégué général ADESSADOMICILE

corace
Solidaires pour l'emploi



CERTIFIÉ CEDRE ISO 9001

I. Les services à la personne et les entreprises COORACE

3 grandes familles d'entreprises

Associations Intermédiaires

36 % des heures de MAD chez les particuliers

Pas de condition d'activité exclusive

Proxim'Services et Organismes de Service à la Personne

Chiffre d'affaires
Cumulé 36 M d'€ (1,1 Md'€ moyen)

Condition d'activité exclusive,
activités définies par Loi
Borloo

Condition d'activité exclusive

18% des sorties vers l'emploi
durable dans les SAP

Entreprises d'insertion

II. Focus sur les Associations Intermédiaires

Répartition clientèle	2009	2013
Particuliers	50%	36%
Collectivités / administrations	20%	27%
Autres (entreprises, bailleurs, etc.)	30%	37%

- Chiffre d'affaire moyen en AI en légère baisse : 670 k€ en 2009 à 656 k€ en 2013

III. L'enjeu des SAP dans les AI

Une offre d'insertion complète

**Offrir des parcours d'insertion adaptés
Une activité utile pour l'insertion des femmes**

Un risque de « pérennisation »

**Une part importante de salarié-e-s présents depuis plus
de 2 ans**

**Des difficultés pour le développement des passerelles
vers l'emploi durable**

IV. Comment développer son activités SAP en AI ?

Le développement commercial en action

Patrice HENNEQUIN, formateur

V. Focus sur les Proxim'Services et organismes de service à la personne

Répartition clientèle	2009	2013
Particuliers	50%	51%
Conseil général	44%	41%
Autres	6%	8%

- **Chiffre d'affaire moyen en OSP en légère baisse : 1,4 M d'€ en 2009 à 1,1M d'€ en 2013**

VI. L'enjeu des SAP dans les OSP

Pérennisation des emplois d'insertion

Des passerelles avec les AI

Marque Proxim'Services : qualité des emplois et des services

Spécialisation « aide à domicile »

Dépendance vis-à-vis des Conseils généraux

Eloignement des entreprises conventionnées IAE

VII. Présentation du projet de partenariat ADESSADOMICILE-COORACE

Grandes lignes du partenariat

Jacqueline SAINT-YVES, trésorière COORACE

Astrid LE VERN, responsable des partenariats COORACE

L'offre de service ADESSADOMICILE

Jean de GAULLIER, Président ADESSADOMICILE

Hugues VIDOR, Délégué général ADESSADOMICILE

Le parcours – Session 2 – 13h15 à 14h15



Coopérer et mutualiser



Créer et reprendre des activités



Développer son offre de services

Faire évoluer son modèle économique

•DEBATTRE
Coopérathon ? A vous de jouer !

•S'EQUIPER
Des kits clés en main !

•S'EQUIPER
Questions de marchés publics...

•DECOUVRIR
La qualité, un outil de pilotage central ?

Votant-e-s : rendez-vous en AGE dans l'auditorium

