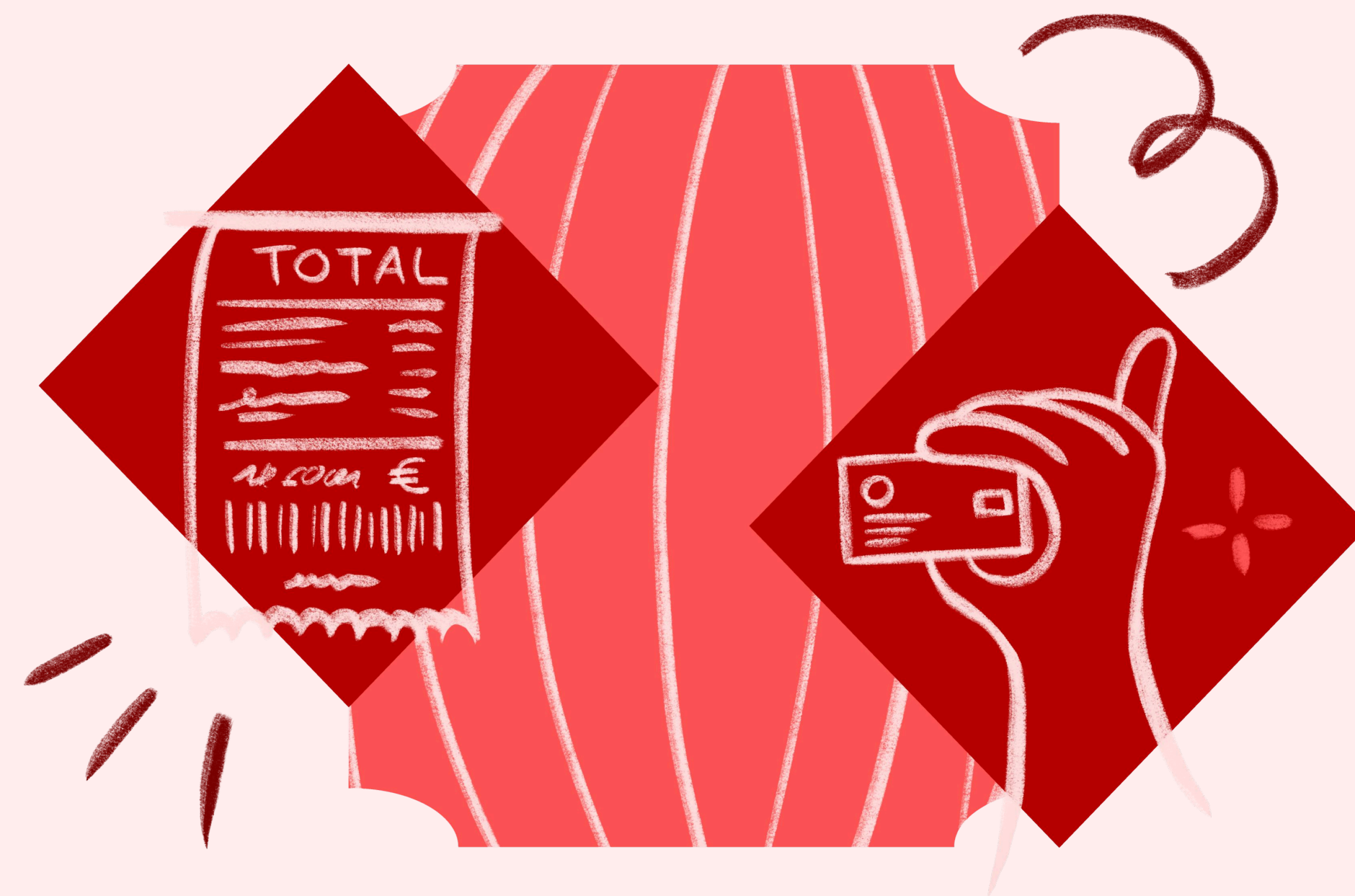


Le marché de l'inclusion

Plateforme de l'inclusion

Développez votre activité... avec le secteur privé !



Congrès national de l'UNAI

Poitiers - 3 octobre 2025

Le marché de l'inclusion

2019

année de création du marché de l'inclusion, dans le cadre du Pacte d'ambition pour l'insertion par l'activité économique

+3 000

acheteurs inscrits sur Le marché de l'inclusion (privés et publics)

7 000

structures inclusives référencées sur Le marché de l'inclusion (IAE et STPA)

Au programme

- Brise glace
- Point de vue d'une acheteuse
- Intelligence collective : Comment renforcer sa démarche commerciale ?
- Optimiser sa visibilité locale : Google My Business
- Bien se référencer & utiliser Le Marché





Où en êtes-vous ?

Vos clients sont plutôt

1

du secteur privé

41%

14 

2

du secteur public

59%

20 

Mon AI a déjà travaillé avec des clients privés

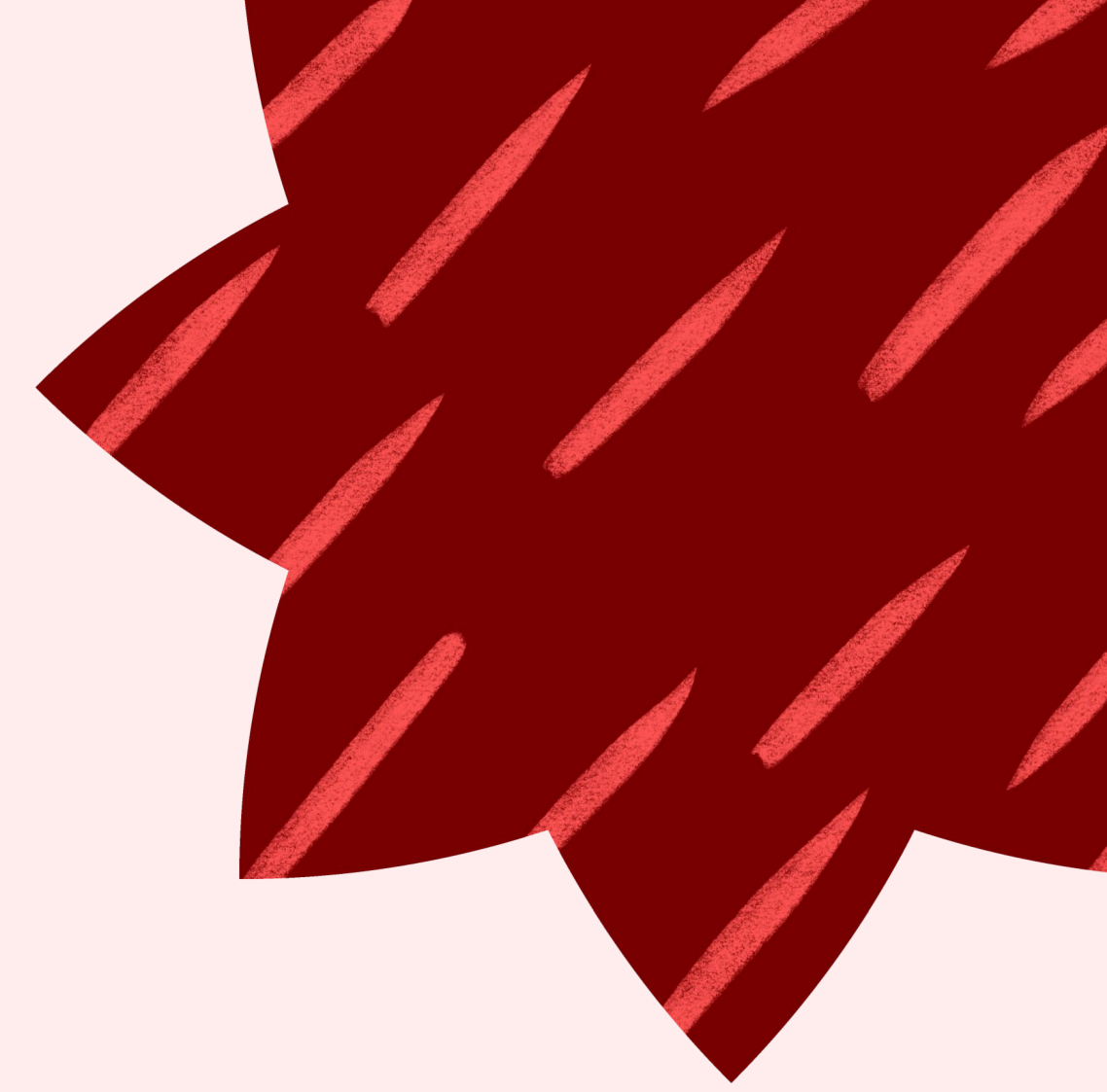


En 1 mot, quelle est votre principale difficulté pour accéder au secteur privé ?





Le point de vue d'une acheteuse

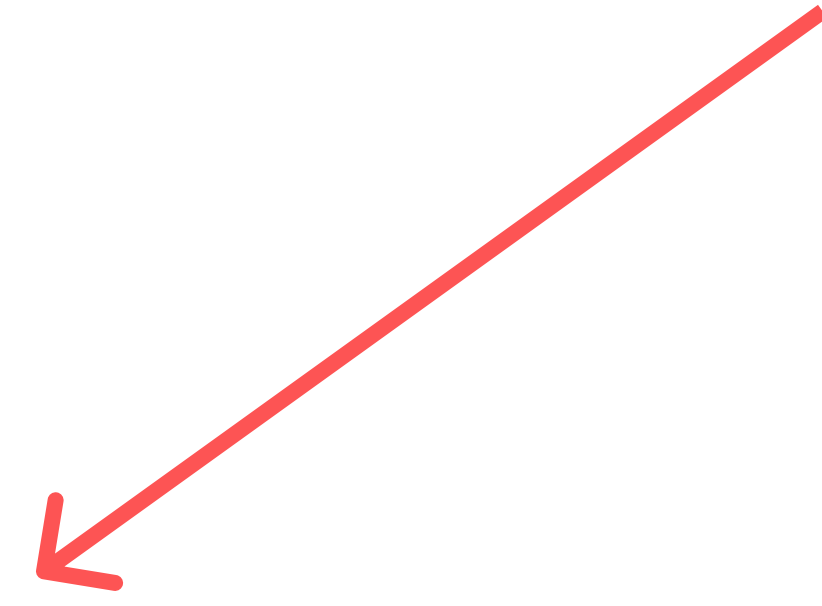


Pourquoi j'ai voulu travailler dans les achats ?



Processus achats : quand intervenir ?

Bien sûr ici



Définition du besoin

Sourcing de fournisseurs

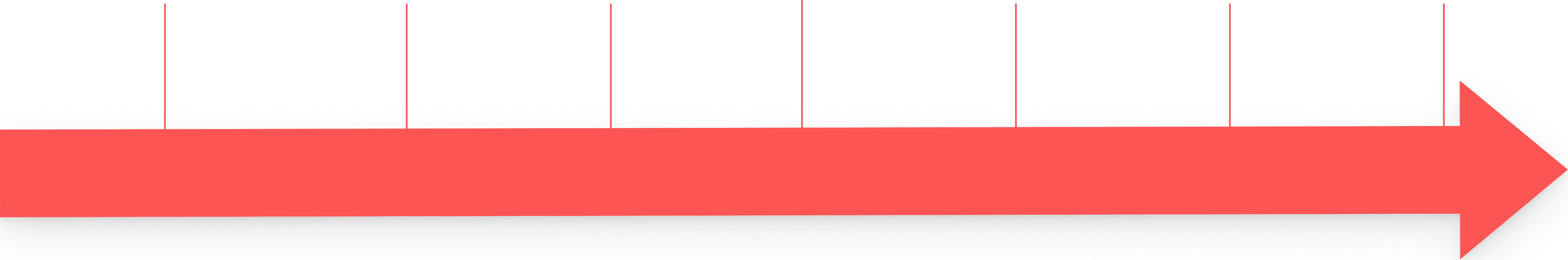
Appel d'offres

Réponse à l'appel d'offres

Négociation

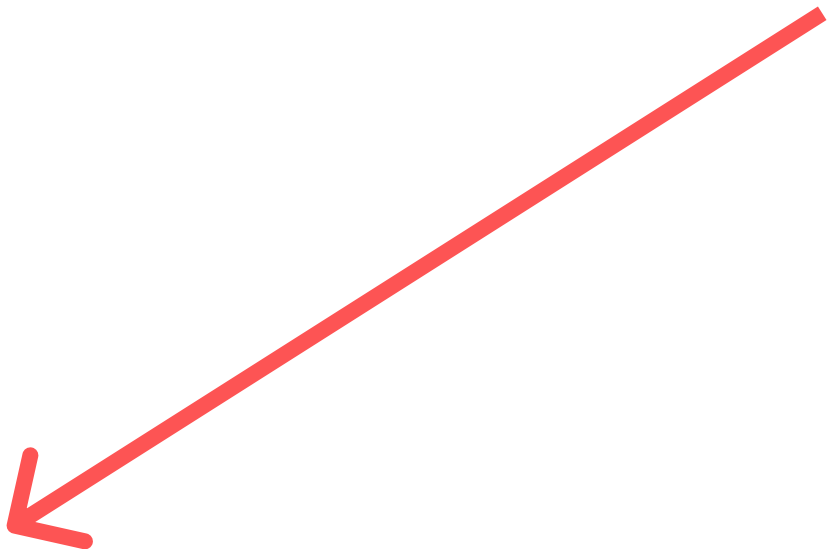
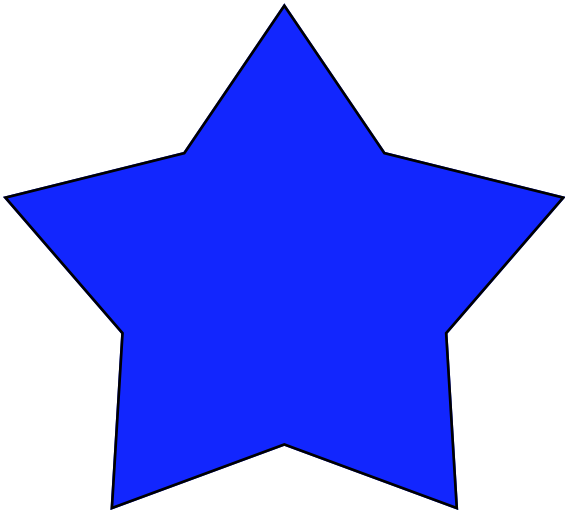
Exécution de la commande

Paiement



Mais surtout EN AMONT !

Quand intervenir?



Définition du besoin

Sourcing de fournisseurs

Appel d'offres

Réponse à l'appel d'offres

Négociation

Exécution de la commande

Paiement



2 réseaux achats et 2 réseaux RSE



Le Conseil National
des Achats
CNA



L'obsAR
L'observatoire des
achats responsables



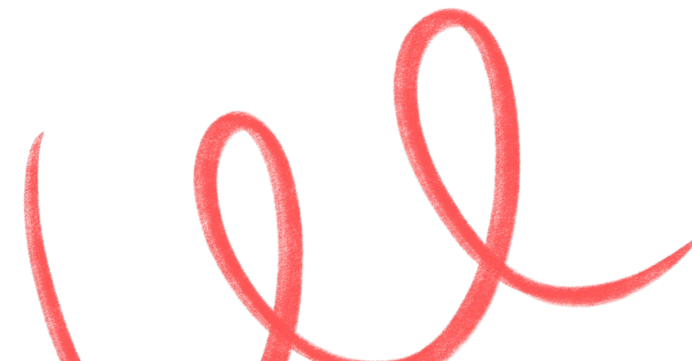
Mouvement Impact
France

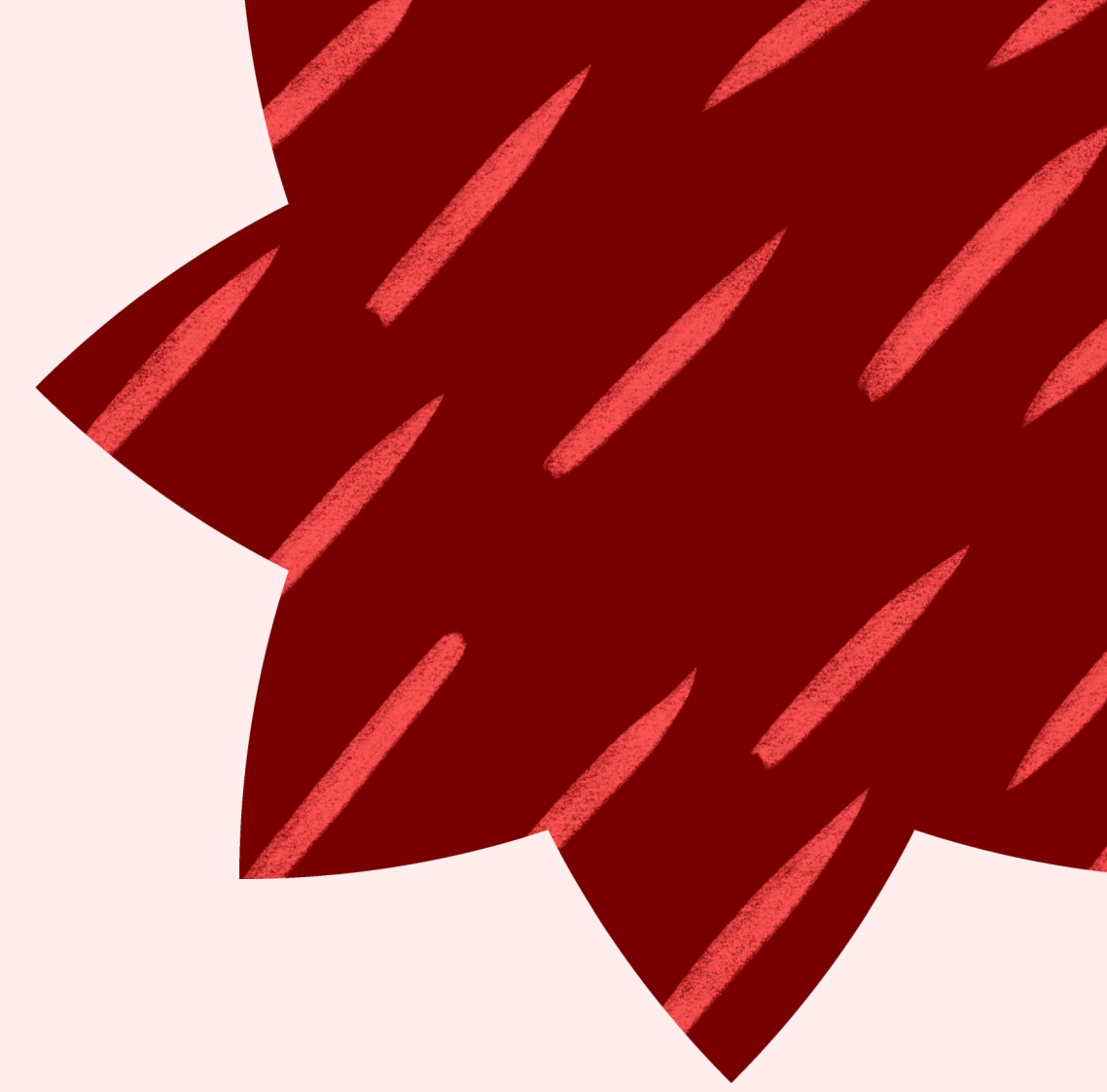


Collège des Directeurs
du Développement
Durable



**le CNA est aussi
organisé en régions!**





Comment renforcer sa démarche commerciale ?

Comment renforcer sa démarche commerciale ?



**Comprendre les
besoins des prospects**



**Se faire connaître
auprès des prospects**



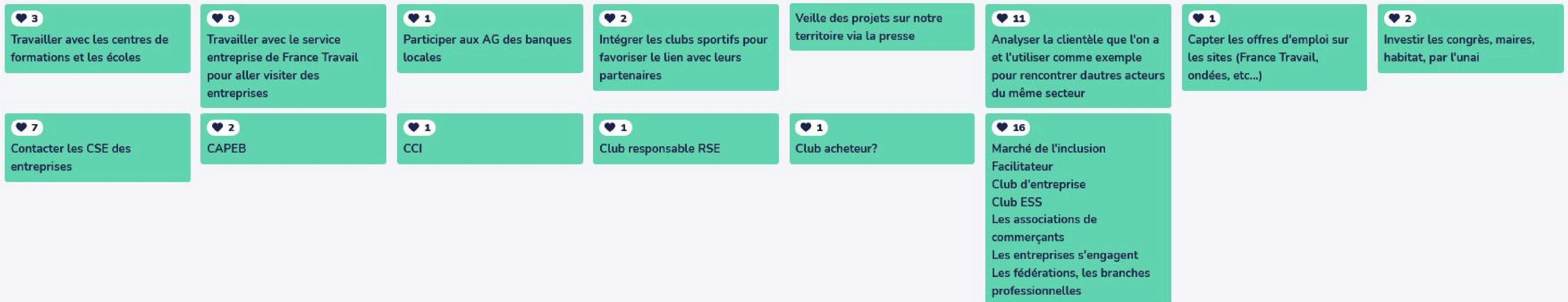
**Pourquoi recourir à
une AI**



S'organiser en interne



Comment identifier nos prospects et comment recueillir leurs besoins ?



Comment se faire connaître auprès de nos clients potentiels ?

Salon des associations	♥ 4 Être présent sur les marchés	♥ 1 Distribution de flyers	♥ 3 Mobiliser la presse	♥ 1 Permanence	♥ 4 Antenne mobile	♥ 7 La recommandation	♥ 2 Réseaux
♥ 1 Site internet	Salons de l'emploi	♥ 4 Créer des événements	♥ 3 Mobiliser les administrateurs	♥ 2 France travail service entreprise	♥ 5 Contacter les syndicats et fédérations pro pour les métiers en tension	"Marketon" de l'emploi	♥ 3 Aller vers les entreprises
♥ 3 Faire les forums	♥ 3 Collectivités et élus	♥ 6 Réseaux sociaux	Se présenter aux chambres Consulaires	♥ 1 Créer sa fiche sur la Plateforme	♥ 13 Rencontrer les réseaux employeurs pour mobiliser leurs adhérents. (CAPEB, FFB, MEDEF, CPME, Etc...)	♥ 1 Organiser des événements dans le cadre du mois de l'ESS	♥ 1 Inviter les entreprises à venir visiter nos structures
♥ 1 Communiquer son notre OS via LinkedIn pour se faire connaître	♥ 1 Intégrer les clubs RH	♥ 3 Participer à des clubs d'entreprise pour favoriser l'interconnaissance.					

Quels sont les besoins de nos prospects ? Quels sont nos atouts pour y répondre ?



Quelles bonnes pratiques pour s'organiser en interne et améliorer notre démarche commerciale ?





Optimiser sa visibilité locale Google My Business

Boostez votre visibilité locale... sans budget !



La fiche Google My Business contribue à **25 % du référencement naturel local**



En France, **52,65 %** des fiches sont **incomplètes** (horaires, description, contact...)



Les fiches **complètes** génèrent jusqu'à **7 fois plus de clics**



89 % des consommateurs lisent les **réponses des entreprises aux avis laissés**

sources : Digitaleo, Blog Digital, BDM, SEO.com

Boostez votre visibilité locale... sans budget !



GMB * : Google My Business
Sources : Cybercité – Google

mounirdigital.fr



Bien se référencer & utiliser Le Marché de l'inclusion

Principales fonctionnalités structures

Du Marché de l'inclusion

Rôle de l'utilisateur sur le Marché de l'inclusion :

- Mise à jour de la fiche commerciale ;
- Réception des opportunités commerciales par mail.

Possibilité d'avoir plusieurs utilisateurs pour une même fiche ou un même utilisateur pour plusieurs fiches.

Rattachement d'un utilisateur à une structure

- 1 - Création d'un compte utilisateur avec adresse mail
- 2 - Recherche du numéro de SIRET de la structure inclusive

3 - Rattachement automatique !

3.bis - Mail envoyé au 1er utilisateur pour valider ce rattachement.

Référencement des structures inclusives

Optimiser sa fiche pour un meilleur référencement

**2 conseils pour recevoir des opportunités commerciales
correspondant à vos activités**

Badge super-prestataire & vagues d'envoi

- Une fiche commerciale complète
- Un taux de réponse élevé
- Un délai de réponse bas
- Des coordonnées de contact à jour

Recherche sémantique

Rapprochements grâce au sens des mots employés dans les recherches des utilisateurs, dans les dépôts de besoin et dans vos fiches commerciales : décrire le + précisément possible vos activités !


**Une fiche complétée à 60%
a 5x plus de chances de transactionner.**

Exemple

 Super prestataire



AI OUVERTURE

 Super prestataire

(Dernière activité il y a 2 mois, 2 semaines)




 Association intermédiaire (AI)

 Association

 Raison sociale : INTER OUVERTURE DEVELOP SOLIDARITE ACTIV

 Situé à : Montpellier

 Adresse : 32 avenue georges clémenceau 34000 Montpellier

 Année de création : 1987

 SIRET : 343 683 181 00022

 Chiffre d'affaires : 1 024 000€

 Salariés permanents : 7

 Salariés en insertion : 130

 Site internet [↗](#)

 Réseau social [↗](#)

[Voir plus d'informations légales ↗](#)



Présentation du prestataire

L'association Intermédiaire Ouverture, créée en 1987, est située à Montpellier, dans le quartier Gambetta. Elle est membre de l'association GAMMES.

Ouverture emploie environ 130 salariés en insertion pour réaliser des interventions de qualité chez nos clients sur des missions variées (nettoyage, entretien, hôtellerie, restauration, veilleurs de nuit, bricolage etc.).

OUVERTURE collabore avec plus de 400 clients (particuliers, entreprises, associations, établissements publics, collectivités locales) sur le territoire de Montpellier Métropole.

Dans le cadre du développement des services auprès des Entreprises, Ouverture se positionne sur les marchés publics avec clauses sociales qui constituent un véritable levier en faveur de l'accès à l'emploi des publics en insertion.

Parallèlement, les salariés bénéficient d'un accompagnement socioprofessionnel individualisé par notre équipe de Conseiller en Insertion Professionnelle (CIP). Ces salariés éloignés de l'emploi peuvent cumuler des difficultés liées à la santé, à la mobilité, au budget, au logement, à la langue ou encore à leur qualification. L'équipe travaille au quotidien pour la levée de ces freins à l'emploi en vue de l'insertion durable de ses salariés, en s'appuyant sur son vaste réseau de partenaires en local.

En 2022, nous comptons près de 73% de sorties vers l'emploi.

A ce titre l'AI OUVERTURE participe à l'activité économique locale et au développement territorial.

Détails des prestations effectuées (matériels, lieux, savoir-faire)

○ Nettoyage et entretien

- Agent d'entretien
- Agent de Service Hospitalier (ASH)
- Aide ménagère
- Agent de tri
- Equipier de collecte

Etc.

○ Administratif et accueil

- Agent d'accueil
- Agent administratif
- Archivage
- Assistant
- Archivage
- Secrétariat



Références clients

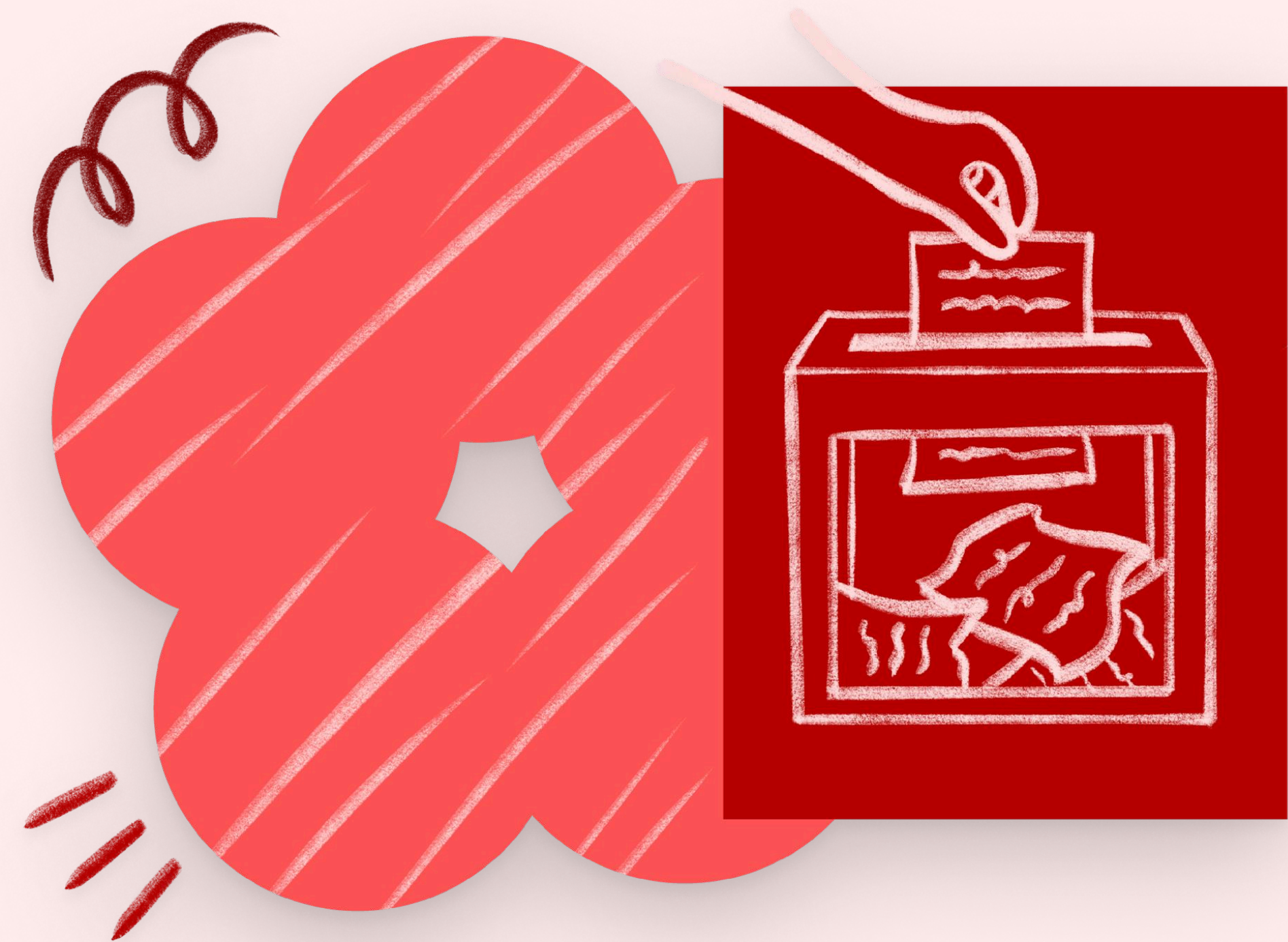


de références clients

Démonstration



À vous de jouer !



Vos engagements court terme - rdv le 18/10/2025 !

Valoriser les donneurs d'ordre sur leur engagement	Accompagner les DO sur la valorisation de notre partenariat (RSE, mise en avant réseaux...)	♥ 1 Valoriser auprès des clients, les sorties positives Et m'assurer que ma fiche est à jour sur le marché de l'inclusion	♥ 1 Compléter et tenir à jour la fiche Google business	Valoriser les parcours des salariés auprès des DO	♥ 1 Organiser un petit déjeuner avec des entreprises	♥ 1 Créer sa fiche Google Business	♥ 1 Remplir la fiche sur le marché de l'inclusion
♥ 1 Adhérer à l'association des commerçants et artisans locale	♥ 2 Prospection sur le terrain	Refaire une présentation type mettant en avant nos atouts	optimiser au maximum la fiche structure plateforme de l'inclusion pour être "super prestataire"	♥ 1 Fiche marché inclusion complète	♥ 1 Rencontrer les groupements d'artisans, d'employeurs...	Federer l'équipe autour de la fonction commerciale	Organisation équipe commerciale
♥ 2 Compléter et mettre à jour fiche inclusion et google	♥ 1 Rencontrer les associations de commerçants	♥ 1 Créer sa page Google my business	Connections à la plateforme	♥ 2 Vérifier comment nous sommes présents sur la plate-forme de l'inclusion	♥ 4 Mettre à jour ma fiche marché de l'inclusion	♥ 2 Compléter correctement la fiche sur Google et marché de l'inclusion	Créer ma fiche sur marché de l'inclusion
Participer au petit déjeuner du Club	♥ 2 Collectif artisans commerçants	♥ 1 Compléter fiche marché inclusion	Mettre en place un groupe de travail avec les permanents et les administrateurs	♥ 1 Transmission à l'équipe des infos eu lors de l'atelier	Aller à la rencontre des CSE	Partager les bonnes pratiques du jour auprès de notre commercial	♥ 1 Rencontre avec des réseaux partenaires
Mise à jour fiche marché de l'inclusion	Compléter fiche commerciale	Vérifier le descriptif de ma structure sur Inclusion	♥ 4 Compléter fiche marché inclusion				

Vos engagements moyen terme - rdv en décembre 2025 !

Remotiver les administrateurs pour rencontrer élus, entreprises, associations...	Mettre en place une organisation et une stratégie commerciale auprès des équipes de MAD	organiser des boitages flyers avec l'aide des administrateurs	♥ 3 Fiche Google my business	♥ 1 Meilleure participation des administrateurs	♥ 1 Rencontre avec France Travail / exploration du site pour identifier les plus gros recruteurs du département avec la CIP	♥ 1 Prospecter un nouveau territoire et rencontrer les élus	♥ 2 Remplir la fiche Google m'y business
Créer un plan d'actions commercial	♥ 1 Organiser un événement	♥ 2 Meilleure participation des administrateurs	♥ 1 Événement sensibilisation AI/ Insertion auprès des entreprises avec les 4 AI départementale (partenariat avec la CCI et les entreprises s'engagent)	Recours à un service civique pour assurer une mission de démarche partenariats avec les acteurs économiques locaux	♥ 1 Établir un programme de développement	♥ 1 Suivre un calendrier de prospection	Participer au groupe business du club d'entreprises
♥ 1 Mise en relation avec les task forces entreprises de France Travail	Rencontrer les membres CSE pour se faire connaître	♥ 1 Mettre en place des pratiques commerciales claires et précises selon le poste de chacun	Dégager du temps à un permanent dédié pour le développement commercial	Bilan de l'année aux clients	♥ 2 Organiser un événement avec	♥ 1 Mettre en place un programme de prospection et de communication	Intégrer la démarche SEVE
♥ 1 Contacter les CSE	♥ 6 Mettre en place un calendrier événement à destination des clients / prospects	♥ 1 Je m'engage dans les 15 jours à améliorer ma fiche entreprise	♥ 1 Développement d'une OS avec mes pairs AI				

Identifions ensemble vos futurs succès inclusifs



Delphine MICHAUD
Experte Achats

delphine.michaud@inclusion.gouv.fr
06 16 98 76 04



Nadège VAUGRENARD
Responsable développement

nadege.vaugrenard@inclusion.gouv.fr
06 98 28 82 78



Suivez notre actualité sur LinkedIn !



Merci pour votre attention !