

LISTE ENTREPRISES

Voici une première sélection d'entreprises et de réseaux à contacter sur le territoire **Pays de Martigues / Étang de Berre / Ouest Provence**, organisée par profil stratégique.

1. Les "Champions RSE" & Labellisés (Le cœur de cible)

Ces structures affichent clairement leur engagement. Elles sont souvent déjà labellisées **Empl'itude** ou très actives sur les sujets d'inclusion. Elles seront les plus réceptives à l'invitation.

- **Clinique de Martigues** : Très engagée dans une politique RSE locale (achats responsables, lien avec le territoire). C'est un prospect prioritaire.
- **Les Agences d'Intérim (souvent labellisées Empl'itude)** : Elles sont prescriptrices et partenaires des SIAE.
 - *Proman* (Siège à Manosque mais très fort ancrage local).
 - *Randstad Inhouse* (souvent sur les sites industriels).
 - *Adecco Martigues*.
- **Alinéa (Aubagne/Vitrolles) / IKEA (Vitrolles)** : Bien que ce soit de la grande distribution, ces enseignes ont souvent des partenariats RSE solides sur le département pour la gestion des déchets ou la logistique.
- **Sodexo / Elior** : Sur la partie restauration collective (cantines scolaires, sites industriels), ils sous-traitent souvent des parties (nettoyage, préparation) à des structures inclusives.

2. Les Grands Donneurs d'Ordre Industriels (Clauses Sociales)

Le bassin de l'Étang de Berre est industriel. Ces géants ont des **clauses sociales** dans leurs marchés de maintenance et de services (nettoyage, espaces verts, gardiennage). Ils ont besoin de vous pour remplir leurs obligations légales.

- **Petroineos / Naphtachimie (Lavera)** : Les sites pétrochimiques ont des volumes d'achats de prestations énormes. Ciblez les directions "Achats" ou "Relations Communautaires".
- **ArcelorMittal (Fos)** : Bien que plus à l'ouest, leur rayonnement impacte Martigues. Ils sont très consommateurs de main-d'œuvre via la sous-traitance.
- **EDF (Centrale de Martigues-Pontreau)** : Acteur public majeur, très sensible aux clauses d'insertion.
- **Kem One** : Acteur industriel local avec une forte politique RSE affichée.

3. Les Secteurs en Tension (BTP & Services)

Ce sont les entreprises qui ont du mal à recruter ("Métiers en tension") et pour qui les SIAE peuvent être un vivier de recrutement direct (passerelles) ou de sous-traitance.

- **BTP / Construction :**

- *Eiffage Route / Eiffage Construction* : Très structurés sur l'insertion.
- *Vinci Construction / Eurovia* : Idem, ils ont souvent des facilitateurs d'insertion en interne.
- *NGE* : Groupe en forte croissance dans la région (Tarascon/Martigues).

- **Environnement & Déchets :**

- *Veolia / Suez* : Pour la gestion des déchets et de l'eau. Ils travaillent souvent en co-traitance avec des chantiers d'insertion.
- *Onet* : Le géant du nettoyage (basé à Marseille), incontournable sur les marchés publics locaux.

4. Les Réseaux & Prescripteurs (Pour relayer l'invitation)

Plutôt que de contacter 50 PME une par une, passez par ces "nœuds" de réseau qui peuvent diffuser l'invitation à leurs adhérents sensibles à la RSE.

- **Initiative Pays de Martigues** : Ils financent les créateurs d'entreprise et ont un gros réseau de TPE/PME locales. Ils organisent souvent des "Business Cool", votre événement est complémentaire.
- **Le Club des Entrepreneurs de la Côte Bleue & le GEOEB (Groupement des Entreprises de l'Ouest de l'Etang de Berre)** : C'est le réseau business à activer.
- **Le PLIE (Plan Local pour l'Insertion et l'Emploi) du Pays de Martigues** : Ils connaissent exactement quelles entreprises ont des clauses actives en ce moment. Ils sont vos meilleurs alliés techniques.

MAIL STRATEGIQUE POUR GRANDS GROUPES INDUSTRIELS

Ils reçoivent des dizaines de sollicitations associatives. Pour sortir du lot, email doit dire : « **Je vais vous aider à régler vos problèmes de recrutement et à atteindre vos objectifs RSE légaux.** »

Objet : Vos objectifs RSE et Clauses Sociales sur le territoire (Invitation Matinales)

À l'attention de : [Nom du Responsable Achats / RSE / RH ou Directeur de site]

Monsieur / Madame [Nom],

En tant qu'acteur économique majeur de l'Étang de Berre, [Nom de l'entreprise] est confrontée à des enjeux forts : sécuriser vos recrutements sur des métiers en tension et répondre aux obligations croissantes en matière de RSE et d'achats responsables (clauses sociales).

C'est pour répondre concrètement à ces besoins que nous lançons « **Les Matinales de Figuerolles** ».

Bien plus qu'un simple petit-déjeuner, cet événement est conçu comme une **rencontre d'affaires opérationnelle** entre les décideurs du territoire et les Structures d'Insertion par l'Activité Économique (SIAE) locales.

Pourquoi votre présence est stratégique ?

En participant à cette première édition, vous pourrez :

- **Sourcer différemment** : Rencontrer des structures capables de vous fournir du personnel formé ou de la sous-traitance de qualité (espaces verts, nettoyage, second œuvre, logistique...).
- **Sécuriser vos marchés** : Identifier immédiatement les partenaires fiables pour remplir vos futures **clauses d'insertion** dans les marchés publics ou privés.
- **Ancrer votre RSE** : Renforcer votre impact social local à Martigues sans alourdir vos processus.

Le format :

- **Durée** : 1h30 (format court pour respecter votre agenda).
- **Lieu** : [Préciser le lieu exact à Figuerolles ou "Au cœur du parc de Figuerolles"].
- **Date** : [Date à définir].

Nous serions honorés de vous compter parmi les entreprises "pionnières" de ce format.

Puis-je vous envoyer l'invitation officielle et le programme détaillé dès qu'ils sont finalisés ?

Dans l'attente de votre retour, je reste à votre disposition pour échanger sur vos besoins actuels.

Bien cordialement,

[Votre Nom]

[Votre Titre / Fonction]

[Nom de votre Structure / Projet]

[Votre Téléphone]

3 Conseils pour maximiser l'impact de cet email

1. **La personnalisation est clé :** Si vous écrivez à **Petroineos**, mentionnez "l'industrie pétrochimique". Si vous écrivez à **Eiffage**, mentionnez "les marchés de BTP". Montrez que vous connaissez leur métier.
2. **Ciblez le bon interlocuteur :**
 - Le **Directeur des Achats** (sensible aux coûts et aux clauses).
 - Le **Directeur RSE / Développement Durable** (sensible à l'image et l'impact).
 - Le **DRH** (sensible au recrutement).
 - Astuce : *Mettez les trois en copie si vous avez les adresses, cela crée une discussion interne chez eux.*
3. **La pièce jointe (Teaser) :** flyer ou plaquette "Save the Date" visuelle (même simple), joignez-la. Le visuel aide à projeter le sérieux de l'événement.