

Entreprises d'insertion

22

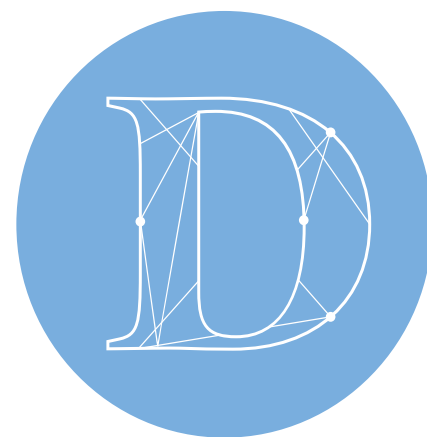
Des menus à saveur sociale pour Projet SOL

Six entreprises du domaine alimentaire offrent une première expérience de travail.

24

Insertech, l'informatique à mission sociale

L'organisme a formé plus d'un millier de jeunes depuis sa création, en 1998.



Un métier au bout du parcours

Anne-Marie Tremblay

redactionlesaffaires@tc.tc

Plus de 3 000 personnes sont passées par les entreprises d'insertion québécoises en 2014, et 75 % d'entre elles sont retournées aux études ou ont décroché un emploi. Des personnes qui sans cela auraient pu grossir les rangs du chômage ou de l'aide sociale.

La mission première de ces entreprises, réparties dans 12 régions, est d'offrir une chance d'intégration à des personnes très éloignées du marché du travail. Au nombre d'une cinquantaine, elles ont affiché un chiffre d'affaires total de près de 90 millions de dollars l'an dernier.

«Elles accueillent souvent des décrocheurs, des immigrants dont les acquis ne sont pas reconnus ici ou des personnes qui cumulent les échecs», précise Richard Gravel, directeur général du Collectif des entreprises d'insertion du Québec. Pendant leur parcours, qui dure en moyenne six mois, elles apprennent les rouages d'un métier en plus de rebâtir leur confiance en soi.

«Si, lors d'une entrevue, on pense qu'un candidat pourrait être embauché dans une entreprise, on ne le recrute pas», indique Richard Gravel pour résumer le processus d'embauche de ces organisations à but non lucratif.

Une façon de permettre aux participants d'avoir une première expérience de travail positive, souligne Agnes Beaulieu, directrice générale d'Insertech et présidente du Collectif. «Les participants apprennent un métier semi-spécialisé, mais la plupart se dirigeront ensuite dans un autre domaine. On les aide à trouver leur voie.» À l'instar des autres entreprises d'insertion, Insertech tente de les outiller pour qu'ils puissent s'intégrer au marché du travail ou retourner aux études, en leur offrant des formations sur l'alimentation, le budget, les normes du travail, etc.

Mais surtout, chaque participant a un encadrement psychosocial personnalisé, axé sur le savoir-être. «Si une personne est constamment en retard, on ne va pas simplement lui demander d'arriver à l'heure. On va chercher avec elle les causes de ces retards chroniques et l'aider à les supprimer», illustre Richard Gravel.



La formule de l'insertion en milieu de travail pourrait être encore mieux exploitée, car la demande est forte, souligne Agnes Beaulieu, présidente du Collectif des entreprises d'insertion du Québec et directrice générale d'Insertech Angus, une OBNL montréalaise qui accueille 77 jeunes pour les former aux métiers de l'informatique.

Taux de réussite élevé

Même si le bassin de candidats est petit, dans certaines régions ou certains secteurs économiques, les PME attendent les finissants à bras ouverts, explique Richard Gravel. «C'est un filon pour les employeurs, car ils savent que les entreprises d'insertion leur enverront les bonnes personnes pour combler leurs besoins.»

C'est le cas chez Service d'entretien Pro-Prêt. Chaque année, l'entreprise montréalaise forme quelque 70 participants dans ses parcours qui mènent soit à un diplôme d'études professionnelles (DEP), soit à une reconnaissance des acquis dans le domaine de l'entretien ménager. «Nous travaillons avec plusieurs entreprises qui recrutent des candidats directement

parmi nos finissants. Ces derniers ont déjà reçu une formation de base, ce qui constitue un gros atout», indique le directeur général de l'organisme, Marcel Leduc.

L'Atelier la Cire-Constance, la seule entreprise d'insertion dans Charlevoix, fabrique des chandelles sur mesure, en plus d'offrir un service d'ébénisterie. «Le petit nombre d'emplois qu'on peut créer a un impact majeur sur l'économie locale», fait valoir Martin Larouche, directeur général des Services de main-d'œuvre à l'appui, qui chapeaute l'organisme de Baie-Saint-Paul.

L'industrie touristique recrute en effet certains participants qui ont particulièrement bien réussi leur parcours. Mais surtout, chaque personne

sortie du cercle de la pauvreté est une victoire en soi, ajoute-t-il. Faute de transport en commun, l'entreprise va jusqu'à s'occuper d'aller chercher ses travailleurs chez eux, matin et soir.

Un modèle rentable

Le modèle des entreprises d'insertion, bien qu'utilisé à petite échelle au Québec, a fait ses preuves ailleurs, souligne François Delorme, économiste consultant et chargé de cours à l'Université de Sherbrooke. «J'ai travaillé pendant cinq ans à l'OCDE [l'Organisation de coopération et de développement économiques]. Nous avions alors remarqué que les politiques actives d'intégration au marché du travail fonctionnaient bien. C'est très utilisé en Scandinavie et cela donne de bons résultats. Les taux de chômage et d'aide sociale y sont faibles.» Une formule qui ressemble beaucoup à celle développée par les entreprises d'insertion québécoises.

L'économiste a également étudié les impacts socioéconomiques des entreprises d'insertion. «Nous avons calculé que, chaque fois que le gouvernement investit 50 M\$ dans les entreprises d'insertion, ça en rapporte 100 M\$ à long terme. Et même si on se trompait de 20 %, il y aurait quand même un gain», estime-t-il. Plus précisément, les deux ordres de gouvernement ont investi 44,3 M\$ en 2013 et en tireront 105 M\$ en 21 ans, grâce aux taxes et impôts payés par les anciens participants en emploi. Ces chiffres comprennent également les coûts évités en santé, en assurance emploi, en frais judiciaires, etc.

Autre retombée: les entreprises d'insertion du Québec sont directement responsables de la création de plus de 170 emplois permanents et à temps plein parmi leurs fournisseurs, ainsi que d'un niveau de création de richesse de près de 14 M\$.

Une formule qui devrait donc être plus exploitée, plaide Agnes Beaulieu. D'autant que ce n'est pas la demande qui manque... «Nous recevons de 400 à 500 demandes par année, alors que nous avons accueilli 77 participants l'année dernière. On pourrait donc contribuer encore plus!» À condition, toutefois, que le gouvernement finance davantage de places dans ces programmes. ■

90

Chiffre d'affaires global en millions de dollars des 50 entreprises d'insertion québécoises en 2014.

41,5

Revenus en millions de dollars provenant de la vente de produits et de services des entreprises d'insertion québécoises en 2014.

Source: Collectif des entreprises d'insertion du Québec

Un équilibre entre productivité et formation

Anne-Marie Tremblay

redactionlesaffaires@tc.tc

Même si elles poursuivent une mission sociale, les entreprises d'insertion doivent aussi être rentables. Comment y arriver, alors que le roulement de personnel est constant et que la formation se trouve au menu quotidien ?

Maintenir le juste équilibre entre productivité et formation n'est pas simple. Richard Gravel, directeur général du Collectif des entreprises d'insertion du Québec, en sait quelque chose. Fondateur du Buffet Insère-Jeunes, une entreprise d'insertion de Montréal, il a été dans la peau du dirigeant devant jongler avec les commandes, tout en offrant un encadrement personnalisé à ses troupes. « Il faut apprendre à prévoir l'imprévisible. Car l'imprévisible arrive souvent ! »

C'est d'autant plus important que la rentabilité est une condition sine qua non à la survie des entreprises d'insertion. Car, si Emploi-Québec finance toute la portion insertion, leurs revenus doivent couvrir leurs dépenses de fonctionnement, précise Richard Gravel. Les surplus, quand il y en a, sont investis directement pour appuyer la mission de ces organisations à but non lucratif. Ils pourraient servir à acheter de l'équipement plus performant, par exemple.

Au quotidien, les gestionnaires doivent donc prévoir un plan A, B et C... Que faire si un employé s'absente sans prévenir ? Ou si quelqu'un a la motivation dans les talons ? Il faut avoir sous la main un sous-traitant capable de venir à sa rescousse, une liste de personnes à appeler en cas d'urgence, jouer sur les délais de production.

L'innovation, incontournable

« Si, au bout de six mois, je n'ai pas atteint mes objectifs de vente ou de placement des participants, ça ne fonctionne pas. Il faut toujours arrimer les deux pour survivre », constate Maxim Lemay, directeur de la production et des ventes à l'Atelier la Cire-Constance, à Baie-Saint-Paul.

L'entreprise d'insertion accueille chaque année 24 participants en parcours d'insertion. Pour y arriver, elle est toujours à la recherche de solutions. « C'est difficile d'être très précis avec des délais de livraison, alors qu'on ne connaît pas la capacité de production de notre organisation. » Au lieu de préparer une seule commande, il préfère répartir le tout en plusieurs envois, malgré les coûts supplémentaires. Une façon d'avoir de la latitude, sans mettre ses clients dans l'embarras.

L'innovation est aussi au cœur de Service d'entretien Pro-Prêt. Alors qu'elle se bat avec



Service d'entretien Pro-Prêt a mis sur pied un DEP en entretien général d'immeubles avec l'École des métiers du meuble de Montréal. Cela lui permet maintenant d'offrir un service d'hommes à tout faire.

400 concurrents sur l'île de Montréal, l'entreprise d'insertion spécialisée dans les services d'entretien ménager commercial et industriel augmente ses parts de marché chaque année. Fondée en 1988, elle compte aujourd'hui plus de 150 clients et génère des revenus de 2,5 millions de dollars.

« On n'a pas le choix d'être avant-gardiste si on veut continuer de se développer », explique le directeur général de Pro-Prêt, Marcel Leduc. Pour répondre à la demande de sa clientèle, l'entreprise a mis sur pied un programme de diplôme d'études professionnelles (DEP) en entretien général d'immeubles avec l'École des

métiers du meuble de Montréal. Un investissement de plusieurs milliers de dollars qui lui permet maintenant d'offrir un service d'hommes à tout faire.

Service hors pair et impact social

Avoir grandi petit à petit et proposer un excellent service ont aussi permis à Pro-Prêt de surfer sur la croissance. « Il faut se montrer convaincants, car les clients ont certains préjugés. Mais ce n'est pas parce que nous sommes une entreprise d'insertion que le travail sera moins bien fait. Au contraire ! » lance Marcel Leduc. En plus du volet insertion, Service d'en-

Portrait des participants aux programmes d'insertion

72%
ont moins de 35 ans

63%
n'ont pas terminé leurs études secondaires

39%
sont des immigrants

Source : Collectif des entreprises d'insertion du Québec, rapport annuel 2014

tretien Pro-Prêt chapeaute une entreprise d'économie sociale. Ainsi, l'entreprise compte sur un bassin d'employés permanents, formés régulièrement aux plus hauts standards de l'industrie. C'est d'ailleurs ce qui les distingue de la concurrence : pour le même montant, les clients reçoivent un service d'aussi bonne qualité qu'au privé, ajoute Marcel Leduc. Avec, en prime, un impact social. « On met beaucoup l'accent sur la notion d'investissement collectif. Car chaque sou est réinvesti dans notre mission. »

C'est aussi en misant sur la qualité de ses produits que l'Atelier la Cire-Constance a su conquérir des clients d'envergure comme Fruits & Passion, qui compte une centaine de magasins au Québec. « Étant donné que nos travailleurs sont en train de développer leurs habiletés, il faut trouver des moyens de contrôler la fabrication pour s'assurer que le produit est conforme et répond aux standards, sans que les clients en ressentent les conséquences », explique Maxim Lemay. Comme dans les grandes entreprises, la production fait l'objet d'un processus de contrôle régulier et rigoureux. Une véritable marque de commerce !



LA CORBEILLE
BORDEAUX-CARTIERVILLE
ENTREPRISE DE FORMATION
EN ALIMENTATION

LE FESTIGOÛT

RESTO - TRAITEUR
Pour 8 jusqu'à 2800 convives

- Petits déjeuners et pause café
- Boîte à lunch et buffets corporatifs
- Cocktail 5 à 7 et dînatoire
- Gestion d'événements et salles disponibles
- Livraison dans le grand Montréal Métropolitain dès 7 hrs am

Pour commander : 514-856-0838 poste 224

www.lacorbellebc.org



/LeFestigoutTraiteur



Technobois passe au mode industriel

Anne-Marie Tremblay

redactionlesaffaires@tc.tc

Portée par une vague de croissance, Technobois, seule entreprise d'insertion en Abitibi-Témiscamingue, a emménagé en 2014 dans le parc industriel de Val-d'Or, dans une usine toute neuve construite au coût de 2,8 millions de dollars. « Ça a été toute une aventure! » lance Stéphane Audy, directeur général.

C'est d'abord pour offrir un environnement de travail plus adéquat à ses participants – une quarantaine par année – que Technobois a décidé de déménager dans de nouvelles installations, financées en majorité par les gouvernements fédéral et provincial. « Nous étions installés dans des roulottes de chantier. Le plancher était en bois, les plafonds étaient à huit pieds de hauteur et c'était mal isolé », se rappelle Stéphane Audy. C'était tellement exigu qu'il était impossible de transporter une commande de bois avec un chariot élévateur.

La nouvelle usine a donc permis d'améliorer la sécurité et l'efficacité au sein de l'entreprise. En effet, les lieux devenaient un frein au virage manufacturier de Technobois, amorcé il y a quelques années. « Autrefois, on se concentrait sur une production plus artisanale, comme la fabrication de cabanes à oiseaux », précise le directeur général. Aujourd'hui, même si elle continue d'offrir des services sur mesure, l'entre-

prise d'insertion mise sur une production à plus grande échelle.

Partenariat avec EACOM

Par exemple, depuis une dizaine d'années, l'entreprise d'insertion a établi un partenariat avec le transformateur de bois EACOM, qui exploite une scierie à Val-d'Or. Technobois recycle les rejets de celle-ci en pièces de sommier, piquets d'arpentage ou croix de saint André, des solives utilisées dans la fabrication de plancher. « Nous les transformons en pièces de bois plus courtes, qui demandent davantage de manutention. »

Il est plus payant pour EACOM d'offrir ces contrats à l'externe. Technobois achète aussi certains morceaux déclassés, les transforme et les revend à d'autres clients, comme la mine de fer d'ArcelorMittal, ajoute Stéphane Audy. Des créneaux peu exploités pour lesquels l'équipe n'arrivait pas à satisfaire la demande dans son ancien atelier.

Toutefois, la performance n'a pas été instantanée après le déménagement. « Tout le monde nous disait qu'il faudrait un an pour nous adapter, mais je ne le croyais pas, raconte Stéphane Audy. Car on a l'impression qu'avec de nouvelles machines, tout va être plus facile. » Il s'est vite rendu compte qu'entre la théorie et la pratique, il y avait tout un monde. Il aura fallu plusieurs mois pour apprendre à utiliser



La nouvelle usine de Technobois, construite au coût de 2,8 millions de dollars, permet à l'entreprise d'insertion de miser sur une production à plus grande échelle.

le nouvel équipement à sa pleine capacité, moduler les machines pour qu'elles fonctionnent ensemble, etc.

Des ajustements qui ont aussi touché les employés, habitués à leurs façons de faire, précise Stéphane Audy. « Le rodage a été un peu éprouvant pour tout le monde. Certaines personnes ont même décidé de quitter l'entreprise. » En effet, tandis qu'il était quasi impossible de modifier quoi que ce soit dans l'ancien atelier, l'amélioration continue fait maintenant partie du quotidien de l'équipe. Tout un changement de culture.

Le personnel de production se réunit une fois par semaine pour examiner les problèmes, bras-

ser des idées afin de trouver des solutions novatrices, appliquer des méthodes comme le kaizen, etc., explique Stéphane Audy.

« Trouver des solutions ensemble a un effet mobilisateur sur l'équipe. Mais surtout, le fait d'innover représente tout un avantage pour nos participants. Cela les plonge dans un contexte qui se rapproche de la réalité du marché du travail. »

Fondée en 1997, l'entreprise d'insertion a reçu au moins 500 participants depuis sa création, avec un taux de succès de 70%. Certains d'entre eux trouvent un emploi dans des entreprises manufacturières du secteur, d'autres dans des restaurants et commerces de la région, et une partie retourne aux études. ■

Des menus à saveur sociale pour Projet SOL

En plus d'offrir une première expérience aux participants qui terminent un parcours d'insertion, le Projet SOL travaille d'arrache-pied pour concocter un menu biologique, local et socialement responsable dans ses comptoirs alimentaires au Biodôme et au Planétarium de Montréal. Un modèle unique en son genre.

Fondé en 2013, le Projet SOL résulte de l'union de six entreprises d'insertion du domaine alimentaire de Montréal. Elles se sont associées pour répondre à la demande d'Espace pour la vie, qui gère le Jardin botanique, le Biodôme,

le Planétarium et l'Insectarium. Cette organisation désire offrir des choix de repas et de collations écoresponsables aux visiteurs de ses installations, raconte le directeur général du Projet SOL, Louis-Simon Larrivée.

Aujourd'hui, les trois points de service du Biodôme et du Planétarium – un café, un bistro et un resto qui servent environ 140 000 clients par année – sont gérés par ce consortium.

Au moins la moitié des employés du Projet SOL, dont le total oscille entre 20 et 30 selon la période, proviennent d'une de ces six organisa-

tions. Des personnes de tout âge, mais dont peu possèdent un diplôme d'études secondaires.

Ces comptoirs servent donc de passerelle entre le milieu, très encadré, des entreprises d'insertion et le marché du travail.

Les employés apprécient tellement leur boulot que plusieurs voulaient continuer à y travailler après leur contrat d'un an. D'ailleurs, cinq d'entre eux sont en poste depuis la fondation du projet SOL, à la fin de 2013. « Pour permettre une rotation, les nouveaux employés sont embauchés sur une période d'un an, et les autres sont permanents. Quand l'un de ces postes se libère, on l'offre à nos employés temporaires », explique Louis-Simon Larrivée.

Recherche constante de fournisseurs

En plus d'être socialement responsable, le Projet SOL tente de réduire au minimum son empreinte écologique. Son équipe offre un menu à 60% végétarien et met tout en œuvre pour qu'il y ait le moins d'emballage possible. Une préoccupation qui touche aussi sa chaîne d'approvisionnement, précise M. Larrivée.

« Nous cherchons constamment des fournisseurs locaux qui offrent des options santé, biologiques ou végétariennes. » L'entreprise en compte une dizaine, comme la ferme d'insertion D-Trois-Pierres, établie dans l'ouest de Montréal, et la boulangerie Arhoma du quartier Hochelaga-Maisonneuve.

Pour éviter de faire gonfler la facture, l'équipe doit user de créativité, poursuit le directeur général. « Les chefs ont tendance à commander en fonction d'un menu préétabli. Nous faisons l'inverse. On demande à nos fournisseurs de

nous indiquer les meilleurs achats du moment et on s'adapte. » Dans la mesure du possible, tout est cuisiné sur place, ajoute-t-il. « Nous ne sommes pas capables de tout faire. Nous achetons, par exemple, des barres collation crues et sans gluten importées d'Europe, les Roo'bar, car il n'y a pas d'équivalent ici. »

Travailler avec de petits fournisseurs demande également une certaine flexibilité, car l'approvisionnement peut être fluctuant. Par exemple, le Projet SOL faisait autrefois affaire avec l'entreprise Plein Jus de Longueuil. Mais la PME a changé de cap et n'offre maintenant que des smoothies. « C'est beaucoup plus cher et cela ne répond pas au même besoin du consommateur. Depuis ce temps, nous cherchons une solution et nous ne trouvons rien d'équivalent. » Une situation qui ne se produirait pas avec de grands fournisseurs, comme Tropicana, qui fournit actuellement le jus au Projet SOL.

C'est pourquoi l'entreprise recherche constamment de nouveaux fournisseurs. « Cela nous permet de développer une offre diversifiée et intéressante pour nos clients », affirme le directeur général.

Le Projet SOL devrait afficher sur une croissance de 5% de son chiffre d'affaires cette année, lequel a atteint 1,4 million de dollars en 2014. Mais la fermeture du Biodôme pour des travaux de rénovation, de 2016 à 2018, les privera de deux de leurs trois points de service. « Nous avons créé un comité pour développer le projet SOL dans d'autres lieux », confirme Louis-Simon Larrivée. Le défi: trouver de nouveaux points de service sans toutefois entrer en concurrence avec d'autres entreprises d'insertion. — A.-M. TREMBLAY

Au service de l'insertion sociale depuis 20 ans :

En contribuant au financement de la moitié des entreprises d'insertion sociale du Québec, la Caisse d'économie solidaire Desjardins soutient une cause fondamentale: permettre que chacun prenne sa place dans la dignité.

En route vers 20 autres années d'insertion sociale!

42 spécialistes au service des entreprises collectives

Desjardins
Caisse d'économie solidaire

Québec 1 877 647-1527
Montréal 1 877 598-2122
Joliette 1 866 753-7055

caissesolidaire.coop

Martine
Carole
André
Moussa

CONTENU PARTENAIRE

QUAND UN DON CHANGE VÉRITABLEMENT DES VIES

RENAISSANCE

À Renaissance, lorsque l'on vous dit «votre don change des vies», ce ne sont pas des paroles en l'air! Votre don le fait vraiment et voici de quelle façon:

Pour bien comprendre le «comment», il faut remonter aux origines de Renaissance, au temps où Pierre Legault, fondateur et actuel directeur général de Renaissance, était à la tête de Moisson Montréal, la plus grande banque alimentaire du Québec. «Je rencontrais les personnes à qui nous donnions de la nourriture et elles m'interpellaient en me disant qu'elles souhaitaient travailler et subvenir à leurs propres besoins», explique Pierre Legault. «Je me suis dit qu'il fallait aller plus loin pour aider ces personnes en difficulté mais motivées à changer leur situation!» C'est de là qu'est née l'idée de créer une organisation qui aiderait ces personnes à regagner confiance en elles-mêmes et de les outiller pour les propulser sur le marché du travail afin qu'elles puissent devenir ou redevenir des maillons actifs de notre société.

C'est donc en 1994 que Renaissance est née, et en 1995 ses activités ont débuté. Fidèle à sa mission sociale depuis vingt ans, l'organisation aide annuellement plusieurs centaines de personnes à trouver leur chemin vers le marché de l'emploi en leur donnant le petit «coup de pouce» qui leur manquait.

Pour se donner les moyens d'apporter cette aide aux personnes en quête de leur réinsertion dans la société, Renaissance a développé une activité économique forte qui lui permet d'atteindre un niveau d'autofinancement à hauteur de 83% de son budget. Emploi-Québec comble les 17% restants, grâce à une entente de financement.

L'enjeu est important pour Renaissance : étendre son réseau de collecte de biens de consommation afin d'accroître ses revenus pour développer sa mission, c'est-à-dire pour augmenter sa capacité d'accueil de nouveaux participants, mais aussi pour élargir son champ d'action auprès de clientèles plus éloignées du marché de l'emploi. Pendant ses premières années d'existence, Renaissance a subvenu à ses besoins en dons grâce à son réseau de magasins Fripe-Prix et à ses boîtes de don. En 2008, l'organisation a développé un concept de «centre de don» afin d'être plus proche de ses donateurs et qu'ils puissent se départir de leurs biens plus facilement tout en soutenant leur communauté immédiate. Dans de petits locaux consacrés à la collecte, un préposé accueille les donateurs avec le sourire et les aide à déposer leurs sacs. Dès 2010, Renaissance a poussé plus loin le concept en ajoutant à certains de ses centres de don une librairie attenante aux activités de récupération ou encore, comme en 2014, un magasin spécialisé pour femmes.

La liste de tout ce que vous pouvez donner est longue, mais elle pourrait se résumer par «tout ce qui ne vous est plus utile et qui peut resservir». Que vous donniez dans un centre de don, une

librairie, un magasin spécialisé, une Fripe-Prix ou une boîte de don, la magie opère rapidement et de nombreuses mains s'activent pour que votre don fasse le bien. Les dons reçus sont d'abord triés par catégories, puis le processus de contrôle de la qualité entre en jeu. «Aujourd'hui, nous mettons en vente 50% de ce que nous recevons», précise Pierre Legault.

Mais que devient ce qui n'a pas été sélectionné pour la vente en magasin ou ce qui n'a pas été vendu? Les invendus et les «rejets» ont une nouvelle chance de trouver preneur au centre de liquidation. Tout y est soldé au poids ou à tout petit prix unitaire. Si là encore les biens n'ont pas trouvé un acheteur, ils sont triés par matières et revendus au poids à des entreprises partenaires qui effectuent à nouveau un tri en vue de différents usages. À Renaissance, rien ne se perd et presque tout se transforme! Ainsi, 84% des biens donnés sont déviés des sites d'enfouissement.

La machine Renaissance est bien huilée, car tout est pensé et mis en œuvre dans un souci de soutenir ses services aux participants et à la collectivité, et de rendre l'organisation pérenne. Nos récents investissements immobiliers ont permis d'asseoir l'organisation sur des actifs solides et d'assurer ainsi sa stabilité et le développement de sa mission sociale.

«Nous sommes témoins au quotidien des changements qui s'opèrent dans la vie d'un participant. Du jour un aux dernières semaines de recherche d'emploi, ce n'est jamais la même personne qui entre et qui sort. Nous voyons nos participants changer au fur et à mesure que se déroule leur parcours, prendre confiance en eux, s'affirmer et regagner leur estime de soi», souligne Pierre Legault. Et c'est bien là que réside l'importance du don sans lequel cette transformation ne serait pas possible, puisque tout repose sur lui.

Mais pour que notre équipe puisse transformer les biens récupérés en réinsertion sociale, il doit nécessairement y avoir avant tout le geste de solidarité que vous posez en amont de toute cette chaîne lorsque vous donnez, et qui prend une formidable valeur puisqu'il change véritablement des vies. En fait, ce don à Renaissance a un triple impact. Il fait du bien à l'environnement, car vous évitez à vos articles usagés de se retrouver à la poubelle. Il fait du bien à la communauté, car il est vendu à petit prix et sans taxes à des personnes et à des familles disposant d'un budget modeste ou encore aux consommateurs soucieux de ne pas verser dans la surconsommation. Et il fait surtout du bien à des personnes en quête d'un avenir meilleur.

Il est important pour Renaissance de remercier ses généreux donateurs qui ont littéralement adopté l'organisation et sans qui la magie ne pourrait opérer. «La générosité de nos donateurs, de plus en plus nombreux, est un gage de confiance en Renaissance. Merci de votre soutien au nom de tous nos participants!», déclare Pierre Legault.

Récupère des biens, réinsère des gens.



RENAISSANCE EN BREF

Plus grande entreprise d'insertion au Québec

Membre du Collectif des entreprises d'insertion du Québec depuis 1996

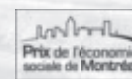
Accréditée et reconnue par Emploi-Québec comme entreprise d'insertion depuis 2002

Organisme de bienfaisance
897233482RR0001

Les personnes que Renaissance sert sont appelées «participants». Elles suivent une formation rémunérée de vingt-six semaines, appelée «parcours d'insertion», dans les domaines de la vente au détail, de l'entretien ménager, de la manutention ou encore de la comptabilité. Les participants sont encadrés par un intérimaire et une équipe de gestion qui les suivent tout au long de leur parcours, les accompagnent, les forment, les encouragent et les outillent. C'est cette unité de l'équipe d'encadrement qui permet d'offrir des formations de qualité, dans un environnement de travail favorable à la préparation au marché de l'emploi et au développement personnel, et d'atteindre un taux de placement de plus de 80%.

Aujourd'hui, Renaissance compte trente-quatre points de collecte répartis sur la Rive-Nord, à Laval, en Montérégie, à Montréal et sur la Rive-Sud, ce qui permet d'offrir un service exceptionnel à la population.

Chiffres 2014-2015
3289 placements depuis les débuts / 190 placements pendant l'année / 80,19% de taux de placement / 10 magasins Fripe-Prix / 16 centres de don / 6 librairies-centres de don / 1 boutique spécialisée-centre de don / 1 centre de liquidation / 1 centre de distribution / 8 camions / 330 employés permanents / 90 bénévoles / 454 447 donateurs / 7953 tonnes de biens récupérées



renaissancequebec.ca
f [renaissancequebec](https://www.facebook.com/renaissancequebec)

Insertech, l'informatique à mission sociale

Anne-Marie Tremblay

redactionlesaffaires@tc.tc

Depuis sa fondation, en 1998, Insertech Angus a donné une seconde vie à plus de 160 000 appareils électroniques, en plus de former plus d'un millier de jeunes exclus du marché du travail. Cette

réussite repose entre autres sur la culture d'amélioration continue et d'innovation qui anime l'équipe composée de 23 employés et 77 participants en parcours d'insertion. « Nous offrons un service de récupération d'ordinateurs répondant aux plus hauts standards de l'industrie. Nous

avons toutes les certifications. Par exemple, nous faisons de l'effacement sécuritaire selon les normes de la GRC », souligne la directrice générale de l'organisme montréalais, Agnes Beaulieu. L'ensemble de ces efforts a valu à l'équipe de remporter plusieurs reconnaissances,

dont le Prix PDG Vert en 2014 et un Phénix de l'environnement en 2009. Insertech est également certifiée ISO 14001, une norme de management environnemental. « Nous avons instauré une réflexion structurée en nous demandant comment, pour chacun de nos produits et de nos

services, nous pouvions diminuer les impacts environnementaux négatifs et augmenter les impacts sociaux positifs », dit-elle.

Par exemple, l'entreprise a décidé d'éliminer l'emballage de ses produits. Mais comme elle vend aussi en ligne, il était impossible de les exclure totalement. « On achète des boîtes déjà utilisées à Cartonek, une entreprise d'économie sociale qui travaille auprès de personnes handicapées. »

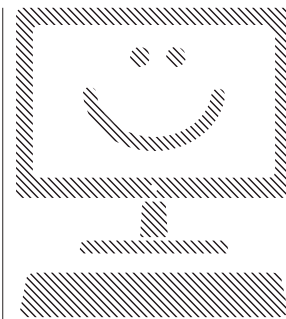
Par ailleurs, quand les employés doivent se déplacer en voiture, ils se tournent vers Communauto. Les initiatives pour améliorer le bilan environnemental de l'entreprise installée depuis ses débuts dans le Technopôle Angus, à Montréal, ne manquent pas, de l'utilisation de piles rechargeables en passant par des réunions sans papier ou par la diminution du chauffage.

Changement de cap

Cette réflexion a mené Insertech à élargir en 2003 sa palette de services, surtout axée, à l'origine, sur le reconditionnement et le recyclage d'appareils électroniques. « Vendre des ordinateurs remis à neuf, c'est bien, mais c'est encore mieux de soutenir les gens pour qu'ils les conservent le plus longtemps possible. On s'est alors mis à changer nos façons de faire, en mettant l'accent sur la réparation et la formation », explique la directrice générale.

L'entreprise offre maintenant des services de réparation, sur place ou en ligne. « En moyenne, nous effectuons plus de 4 000 réparations par année, et la demande pour ces services a augmenté de 50 % sur deux ans. On s'est diversifiés, on répare aussi les tablettes, les portables, les écrans à cristaux liquides, etc. Ce qui nous permet d'élargir notre clientèle, tout en posant des gestes qui sont bons pour l'environnement. »

Dans la même veine, Insertech mise sur la formation, pour optimiser l'utilisation du matériel informatique. « Aider les gens à mieux utiliser leurs appareils, c'est aussi une façon de contribuer à l'environnement et de le conserver plus longtemps », explique Agnes Beaulieu. L'entreprise d'insertion a ainsi mis sur pied la campagne Fiers d'être techno-responsables, qui a rejoint plus



« Rares sont les jeunes qui abandonnent avant la fin de leur formation. »

— Agnes Beaulieu, directrice générale d'Insertech Angus



LES ENTREPRISES JEUNESSE

Besoin d'un sous-traitant Besoin de meubles sur mesure

Les Entreprises jeunesse de la Montérégie est une entreprise d'insertion sociale spécialisée en ébénisterie, un partenaire dans la fabrication de meuble, de cuisine et d'assemblage.

3335, 1^{ère} Rue, Saint-Hubert,
Québec, J3Y 8Y6

www.lesejm.com (450) 445-2262



Plus de 8.5 M\$
d'investissements
dans les entreprises d'insertion



RÉSEAU D'INVESTISSEMENT
SOCIAL DU QUÉBEC

www.fonds-risq.qc.ca
1 855 388-2355



du Chantier
de l'économie sociale

www.fiducieduchantier.qc.ca
1 877 350-0992

DE L'IDÉE À L'ACTION...

DES PRODUITS FINANCIERS ADAPTÉS AUX BESOINS DES ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE

de 2 000 personnes. Grâce à l'initiative, il est entre autres possible de télécharger gratuitement des tutoriels sur des sujets comme le nettoyage, l'optimisation ou la défragmentation d'un ordinateur.

Insertech contribue aussi à réduire la fracture numérique, en offrant des formations pour apprendre le b. a.-ba de l'informatique à des aînés, par exemple. Un volet gratuit pour les participants, mais payé par des dons de grandes entreprises comme Telus ou Alcoa, explique Agnes Beaulieu. Une autre façon de donner une expérience positive aux jeunes, qui sont au cœur de chaque décision prise par Insertech, affirme la directrice générale.

« C'est un domaine qui est en constante évolution, et nous devons nous adapter constamment, tant dans nos procédures que dans nos formations. Mais c'est très motivant pour les jeunes. D'ailleurs, rares sont ceux qui abandonnent avant la fin de leur formation. »

Une recette qui fonctionne puisque, en moyenne, 85 % des participants réussissent à se trouver un emploi ou retournent sur les bancs de l'école à la suite de leur passage chez Insertech. 📌