

SOMMAIRE

I. Présentation de l'Unité Commerciale

- A. Fiche identitaire du Groupe CRIT
- B. Repères historiques
- C. Ses activités
- D. Le marché du groupe CRIT
- E. Son implantation
- F. Organisation fonctionnelle d'une agence
- G. La relation tripartite de l'intérim

II. L'unité commerciale et son contexte organisationnel

- A. Situation géographique de l'agence
- B. Lieu d'implantation
- C. Notre activité
- D. Notre fonctionnement grâce aux 2 équipes
- E. Notre zone de chalandise

III. L'unité commerciale et son contexte commercial

- A. Le plan de marchéage
- B. Nos concurrents

Société Anonyme au capital de 4 050 000 €- Siège social : 152 bis, avenue Gabriel Péri 93400 Saint Ouen- France 622 045 383 RCS Bobigny

Un groupe de services aux entreprises

B. REPERES HISTORIQUES

- **1962**
NAISSANCE DU GROUPE CRIT
Claude Guedj crée le Centre de Recherches Industrielles et Techniques
- **1972-1998**
PREMIERE LOI SUR LE TRAVAIL TEMPORAIRE - CREATION DE CRIT INTERIM
Création de son centre de formation de ressources humaines ; Obtention de la qualification ISO et la certification en milieu nucléaire CEFRI
- **1999-2000**
INTRODUCTION EN BOURSE
Le groupe CRIT entre sur le Second Marché d'Euronext Paris ; Acquisition des groupes Europe Handling et Cityjet Handling spécialisés en assistance aéroportuaire
- **2001**
N°4 DU TRAVAIL TEMPORAIRE
Acquisition stratégique du groupe Euristt - 331 agences en France - 3 agences en Allemagne- 6 agences en Espagne.
- **2002**
40 ANNEES DE CROISSANCE
CRIT franchit la barre du milliard d'euros de chiffre d'affaires ; avec l'acquisition d'Euristt, CRIT intérim donne naissance au premier groupe indépendant du travail temporaire en France.
- **2005**
UN NOUVEL EXERCICE DE CROISSANCE
CRIT intérim devient la 1^{ère} entreprise du travail temporaire certifiée QSE en France
- **2007**
CRIT SUPERFORME SON MARCHE ET RENFORCE SA POSITION DE 1^{ER} IND2PENDANT DU TRAVAIL TEMPORAIRE EN FRANCE
Forte dynamique de croissance, progression de ses résultats, et un renforcement significatif de sa structure financière
- **2009**
EXERCICE PROFITABLE, NET REDRESSEMENT DES RESULTATS AU SECOND SEMESTRE
Capacité d'adaptation et de résistance dans un contexte très difficile et remporte de succès importants

CRIT, et ses secteurs d'activités

C. SES 3 PÔLES D'ACTIVITES

**En % du CA avant élimination interactivités. Sources rapport annuel Crit www.groupe-crit.fr*

- **1 127,6** millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009
- **4 593** collaborateurs permanents
- **11** pays d'implantation

Un marché fortement concentré pour une demande en pleine évolution

D. LE MARCHE DU GROUPE CRIT- LES PRINCIPAUX ACTEURS DU TRAVAIL TEMPORAIRE EN 2009

* Sources : communiqués financiers des sociétés en Md€

La force d'un réseau national à taille humaine

E. L'IMPLANTATION DU GROUPE CRIT

Agences à l'étranger : **Agences en France :**

- 1 agence en Irlande - 373 agences à fin 2009
- 5 en Allemagne
- 3 en Suisse
- 44 en Espagne
- 5 au Maroc

Les agences CRIT organisées en centre de profit avec des responsables à cultures d'entrepreneurs

F. ORGANISATION FONCTIONNELLE D'UNE AGENCE

G. LA RELATION TRIPARTITE DE L'INTERIM

Le marché de l'intérim est un marché de l'emploi bien particulier. En effet, dans l'intérim, la relation de travail est tripartite, ce qui engendre une gestion différente des ressources humaines que celle qui a lieu dans les entreprises dites « classiques ».

II. L'UNITE COMMERCIALE ET SON CONTEXTE ORGANISATIONNEL

A. Sa situation géographique Crit Intérim

Horaires d'ouverture : du Lundi au Vendredi sauf Mercredi, Matin : 10h à 12h ; Après-midi : 14h à 16h

B. Lieu d'implantation de l'agence :

Crit se situe au centre ville proximité des transports en commun ainsi que de la gare.

C. Notre activité

L'agence CRIT INTERIM est spécialisée dans les secteurs de l'industrie automobile, le transport et la logistique.

D. Notre fonctionnement grâce aux 2 équipes

L'agence CRIT se découpe en 2 pôles

PÔLE PEUGEOT

Peugeot Citroën Automobile (PCA) :

→ **L'accueil** : physique et téléphonique

- Tri des CV ; Gestion et classement des contrats ; Ressources humaines ; Standard

→ **Le recrutement** : Téléphonique et physique

- Recrutement : Présélections, réunions, entretiens, test...

→ **La gestion administratives** :

- Gestion des dossiers intérimaires (suivis, préparations des packs, inventaires, classements, balisage...

PÔLE AUTRES CLIENTS AGENCES DIT HORS PCA

Nos principaux clients: HABASIT ; OXYLANE ; STPI ; SYSTEME U...

→ **Commercial**

→ **Recrutement**

→ **Gestion administrative**

E. Notre zone de Chalandise

- **Les entreprises utilisatrices (clients) :**

L'agence CRIT a pour client principal PEUGEOT. Cette entreprise se situe à Sausheim. Mais nous avons également : Mulhouse, Wittenheim, Illzach, Lutterbach, Pfastatt, Riedisheim, Habsheim...

- **Les Collaborateurs (intérimaires) :**

Les collaborateurs en besoin de travail viennent d'un peu partout en Alsace et de la Franche- comté : Haguenau, Guebwiller, Sélestat, Belfort, Montbéliard...

I. L'UNITE COMMERCIALE ET SON CONTEXTE COMMERCIALE

A. Notre plan de marchéage « les 4 P »

1. Notre politique de prestation de services (produit)

Pour répondre au mieux à la demande des entreprises utilisatrices (clients), l'équipe Crit intérim tente de mettre à disposition du personnel intérimaire répondant aux critères de

profils et de qualification exacts. Pour cela une sélection stricte est effectuée qui passe par différentes étapes :

- Réponse à une offre ou candidature spontanée Analyse des CV Pré-entretien téléphonique pour les profils intéressants Réunion collective à l'agence à une heure et date donnée Tests de compréhension et de sécurité Si la note est supérieur à 5/10 à chacun des deux tests alors RDV pour un entretien avec un des recruteurs, si OK Prise de poste chez le client.

Les principaux postes recherchés :

- **Industrie :** Agent de fabrication, Tourneur, Fraiseur, Outilleur, Ajusteur, Mécanicien industriel, Laveur Manutentionnaire.

- **Logistique :** Cariste, Chauffeur, Préparateur de commandes, Magasinier, Manutentionnaire, Agent de quai, Réceptionnaire

- **Automobile :** Mécanicien, Peintre, Carrossier, Préparateur

2. Notre politique de prix

La politique de prix de l'agence doit s'aligner sur la politique faite par les entreprises. Un intérimaire ne peut être rémunéré moins qu'un salarié embauché pour un même poste.

La facturation du prix s'effectue selon divers critères décisifs :

- En fonction des compétences, le tarif peut augmenter
- Une pénurie de postes ou de candidats
- La durée de la mission influe sur le coefficient appliqué à l'entreprise
- Le délai de paiement des clients (60 jours fin de mois ou comptant)
- Le budget de formation (ex : CACES pour les caristes, FIMO ou ADR pour les chauffeurs poids lourds)

Taux horaire de l'intérimaire X le coefficient appliqué à l'entreprise utilisatrice

3. Notre politique de distribution

Nous portons une importance particulière à notre politique de distribution. En effet nous avons à notre disposition divers outils :

- La boîte mails pour la réception des lettres de motivations et des CV
- Le téléphone pour la réception des appels d'offre d'emploi, et pour la recherche de candidats potentiels
- Le fax pour la réception directe des CV et lettres de motivation
- Notre attachée commerciale qui prospecte directement sur le terrain

4. Notre politique de communication

MEDIA : Affichage, presse, site officiel (www.crit-job.com)

HORS MEDIA : Flyers, l'affiche vitrine, ANPE, le bouche à oreilles

B- Nos concurrents

- **Direct par rapport à notre activité :** **PCA:** Adecco; Manpower; Adia

HORS PCA: Kelly service; Proman, Synergy

- **Indirect:** DLSI; ALSA Temporaire; Actua, les cabinets de placements et de recrutement

