

Hallo
Bonjour

Hello
Ciao



XD ADEME

Animation du GT Financement et Investissement de l'industrialisation des
véhicules intermédiaires – **Support d'animation et de formation des GT**



FABERNOVEL



PLANET IMPACT



3. Réaliser son deck investisseur

Partie 2

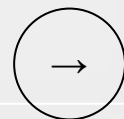
FABERNOVEL

PLANET IMPACT





A quoi ça sert ?



A quoi sert le deck et comment bien l'appréhender ?

Quelques rappels / règles d'or

Son utilité est multiple

- Contre-intuitivement, un deck d'investisseur est d'abord utile à soi en tant qu'entrepreneur pour structurer ses pensées et sa stratégie et être donc capable de la formaliser de manière convaincante, adresser tous les sujets importants de la création et du développement de l'entreprise
- Rassurer et convaincre tout type de financeurs, voire partenaires de travailler avec vous

C'est un document de vente, une histoire qui doit embarquer, convaincre

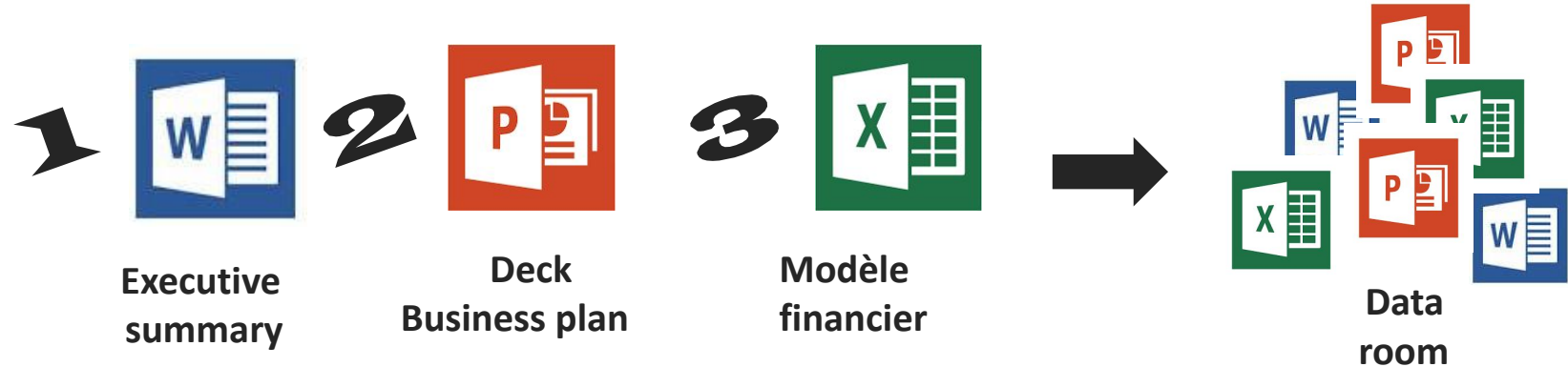
- Il faut le construire comme une démonstration, comme une histoire que vous allez raconter lors de pitch
- Qui doit marquer l'attention, être bien structuré, agréable à suivre, facile à comprendre
- Recommandation : construire le storyboard de votre deck qui doit traiter de chacune des dimensions. Chaque titre de slide est un argument au service de votre histoire
- Sur la version orale : alléger en texte, vous pouvez avoir 2 docs, un pour le pitch, un plus complet pour une lecture plus approfondie
- Un deck vit et évolue : vous l'affinez en fonction des feedbacks des investisseurs et de l'évolution de vos metrics, réalisations et de votre stratégie
- C'est un des éléments tangibles qui doit montrer votre excellence, robustesse et potentiel



Deck Investisseurs

A quoi ça sert ?

Le deck est un des 3 documents clés transmis à un partenaire financier potentiel (banquier, investisseurs, institution publique) afin de lui permettre **d'évaluer votre projet** et **d'engager le dialogue...**



Analyse préalable

- Valider le potentiel d'hypercroissance de la valeur de votre activité via les éléments financiers...
 - ... mais surtout : analyser votre aptitude à bâtir un projet de développement cohérent

Analyse approfondie

dans le cadre
d'une due diligence

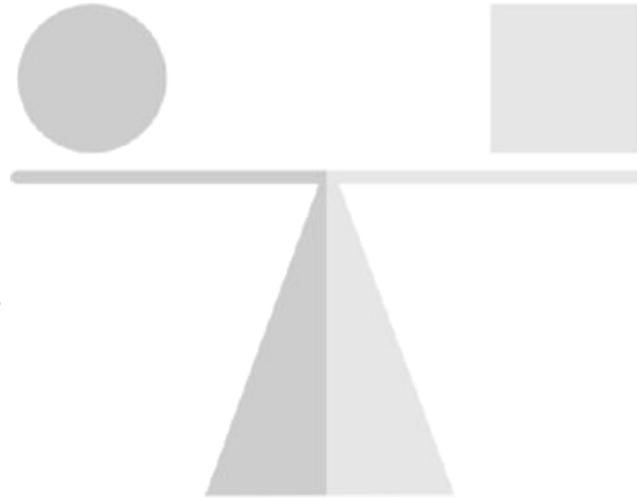
Deck

Le fond / La forme

Le fond

Les éléments stratégiques de votre projet, qui doivent être étudiés, prouvés, analysés, **cohérents**, originaux, créatifs, différenciants, pertinents...

On démontre
pour
convaincre



La forme

L'image, l'esthétisme, la présentation, le format, la rigueur... du **deck**



Le deck, on met quoi dedans ?



Le Deck, on met quoi dedans ?

Les rubriques incontournables

Introduction
Histoire et racines du projet
Contexte
Problème
Solution - Proposition de valeur
Stratégie
Marché cible
Pourquoi maintenant ?

Produit, Technologie et innovation
Comment cela fonctionne-t-il ? - Vision de l'utilisateur
Avantage concurrentiel
Modèle économique
Traction
Équipe
Réalisations

Road Map
Projections financières
Impact sociétal
Opportunités de financement
Allocation des fonds
Stratégies d'Exit
Call to Action
Merci et Contacts



Et en détail ?



Le Deck

On met quoi dedans ?

Introduction	Doit donner envie de lire le contenu du deck à l'investisseur. Titre accrocheur et visuel attrayant
Histoire et racines du projet	Valoriser l'historique de l'entreprise et des fondateurs et de leur incarnation du projet
Contexte	Faire bien comprendre à l'investisseur le contexte sociétal et de marché pour l'amener vers la problématique résolue par la startup
Problème	Trouver le bon angle de problématique le plus important auquel répond notre startup et sa solution telle qu'elle est décrite dans le prochain slide
Solution - Proposition de valeur	Un des moments importants de la présentation de l'investisseur tant sur le fond que sur la forme dans lequel l'entrepreneur doit révéler de manière synthétique, marketée, impactante la proposition de valeur et la solution au problème en valorisant les avantages clé de l'offre et son caractère innovant
Stratégie	Décrire et valoriser les socles clés de la stratégie de mise sur le marché, de distribution, et de développement de la société
Marché cible	Démontrer l'importance du marché tant sur sa taille en France, en Europe et dans le monde. Démontrer sa croissance et son potentiel de croissance en particulier sur les modèles tel que celui de la startup. Valoriser tout ce qui tend à montrer que la startup s'inscrit dans les grandes tendances d'évolution du marché et de la société
Pourquoi maintenant ?	C'est une question souvent posée par les investisseurs. La réponse a donner doit illustrer le bon momentum de notre solution et de son déploiement dans le marché

Le Deck

On met quoi dedans ? Suite

Produit, Technologie et innovation	Décrire et valoriser le produit, son 'architecture fonctionnelle et technique, le parti pris technologique et les éléments d'innovations. Éventuellement la propriété intellectuelle
Comment cela fonctionne-t-il ? - Vision de l'utilisateur	Il s'agit d'expliquer concrètement et valoriser le parcours client notamment en ces spécificités et son unicité ainsi que valoriser les processus opérationnelles et le savoir faire spécifique nous permettant de délivrer la promesse client
Avantage concurrentiel	Valoriser les éléments de différenciation par rapport à la concurrence en les décrivant brièvement
Modèle économique	Faire comprendre le fonctionnement et les principaux drivers du modèle économique et son caractère vertueux, modèle de commercialisation, à quel prix, avec quel niveau de marge
Traction	Un élément clé de la présentation investisseur qui consiste à mettre en avant les indicateurs chiffrés et quantitatifs de la performance commerciale à date pour montrer une tendance de croissance forte
Équipe	Valoriser chacun des membres fondateurs et clé de l'équipe pour démontrer leur expertise, expérience et capacité collective à délivrer le business plan. Mettre en avant la complémentarité des postes clés. Valoriser votre board ou vos advisors et l'écosystème de partenaires
Réalisations	Valoriser tout ce qui a été réalisé jusque là pour montrer une forte dynamique et la validation de certains acteurs ou du marché

Le Deck

On met quoi dedans ? Suite

Road Map	Décliner dans le temps et avec plus de détails la stratégie de développement et l'ambition associée
Projections financières	Décrire et valoriser les fondamentaux du modèle financier, son côté conservateur et mettre en avant le caractère vertueux financier de l'entreprise au travers de courbes de projections associant, sur 5 ans, le CA et l'EBITDA Et dans un tableau les autres KPI clés par exemple le nombre d'unités vendues, la progression du CA, le nombre d'ETP et la rentabilité (bénéfices ou pertes). Les détails sont au mieux en annexes, et sinon dans votre modèle excel
Impact sociétal	Décrire et valoriser/estimer les différents types de retombées positives pour l'environnement et la société
Opportunités de financement	Décrire la stratégie de financement dans son ensemble, le besoin et la proposition de financement sous forme d'une opportunité à saisir
Allocation des fonds	Démontrer le sérieux de la préparation du plan opérationnel et la répartition des fonds qui doit être cohérente avec la stratégie. Slide visuel avec valorisation des grands travaux à venir
Stratégies d'Exit	Décrire et valoriser les différents scénarios possibles d'exit pour les investisseurs
Call to Action	Synthétiser de façon "markétée" l'opportunité en insistant sur l'aspect sociétal et la big picture pour embarquer les investisseurs

Efficacité du propos

Audience gagnée (ou perdue) sur les 1^{ères} slides, gagner le défi de la crédibilité.

Contenus clairs

Limitation à la juste information, clarté des propos, concision, illustration via schémas et chiffres en citant les sources

Choisir son vocabulaire

Être logique, clair, explicite. Eviter les termes techniques, les jargons professionnels, les anglicismes

Contenus standards

Suivre la logique proposée pour faciliter la lecture et apporter les infos attendues



Deck investisseurs, le fond - storytelling



StartupRH

Présentation investisseurs
-
Mai 2023

Confidentiel



**1er réseau de marketing direct
de l'intérim**





CONSTATS

Les parties prenantes

En tant qu'EU

“Je veux de l'autonomie mais je n'ai pas le temps de sourcer des candidats.”

En tant qu'intérimaire

“Je ne vois pas la différence entre toutes les agences de TT.”

En tant qu'ETT

“Ma rentabilité et mon développement sont limités par l'humain”

En tant que futur agent

“Je n'ai pas les moyens de créer ma propre agence de TT.”



SOLUTIONS DE CONTOURNEMENT

Les parties prenantes

En tant qu'EU

“Je veux de l'autonomie mais je n'ai pas le temps de sourcer des candidats.”

“Je multiplie les agences de TT avec qui je travaille et je m'équipe de logiciels RH.”

En tant qu'intérimaire

“Je ne vois pas la différence entre toutes les agences de TT.”

“Je multiplie les agences de TT avec qui je travaille et je choisis l'agence dans laquelle je suis le mieux reçu (humain).”

En tant qu'ETT

“Ma rentabilité et mon développement sont limités par l'humain”

“J'explore de nouveaux modèles/solutions pour rendre mes équipes plus efficaces avec les outils actuels.”

En tant que futur agent

“Je n'ai pas les moyens de créer ma propre agence de TT.”

“Je tente de me lancer dans le recrutement via des plateformes d'indépendants (Malt - Hunteed...), mais sans outils je ne vis pas de mon activité.”



DANS UN MONDE PARFAIT

Les parties prenantes

En tant qu'EU

“Je veux de l'autonomie mais je n'ai pas le temps de sourcer des candidats.”

“Je multiplie les agences de TT avec qui je travaille et je m'équipe de logiciels RH.”



“J'ai accès à un univers où passer mes commandes, sélectionner des intérimaires et j'ai un interlocuteur privilégié qui m'oriente et m'aide.”

En tant qu'intérimaire

“Je ne vois pas la différence entre toutes les agences de TT.”

“Je multiplie les agences de TT avec qui je travaille et je choisis l'agence dans laquelle je suis le mieux reçu (humain).”



“Je reçois des propositions d'emploi sur mon smartphone et je suis accompagné par une seule personne qui me guide et me conseille.”

En tant qu'ETT

“Ma rentabilité et mon développement sont limités par l'humain”

“J'explore de nouveaux modèles/solutions pour rendre mes équipes plus efficaces avec les outils actuels.”



“Je suis un réseau MLM d'indépendants, proche de ses clients et je possède un outil technologique puissant. Mon développement est exponentiel.”

En tant que futur agent

“Je n'ai pas les moyens de créer ma propre agence de TT.”

“Je tente de me lancer dans le recrutement via des plateformes d'indépendants (Malt - Hunteed...), mais sans outils je ne vis pas de mon activité.”



“J'intègre un réseau d'intérim qui propose une formation, des outils, un modèle innovant et un beau métier pour 200€/mois et 50% de la marge.”



StartupRH invente un nouveau modèle de collaboration avec le meilleur de deux mondes: une plateforme digitale et un réseau humain

Un réseau humain MLM Multi-Level Marketing



Un recrutement, une formation et une animation du réseau par le réseau

Un maillage territorial fort



Un modèle simple et duplicable à l'international

Une plateforme qui révolutionne l'intérim



Des contrats 24H/24 - 7j/7

Un contrat 100% auto-généré et conforme



Recrutement, formation et accompagnement des filleuls

 Une approche humaine

 Un accomplissement professionnel

 Des outils digitaux complets pour atteindre leur ambition

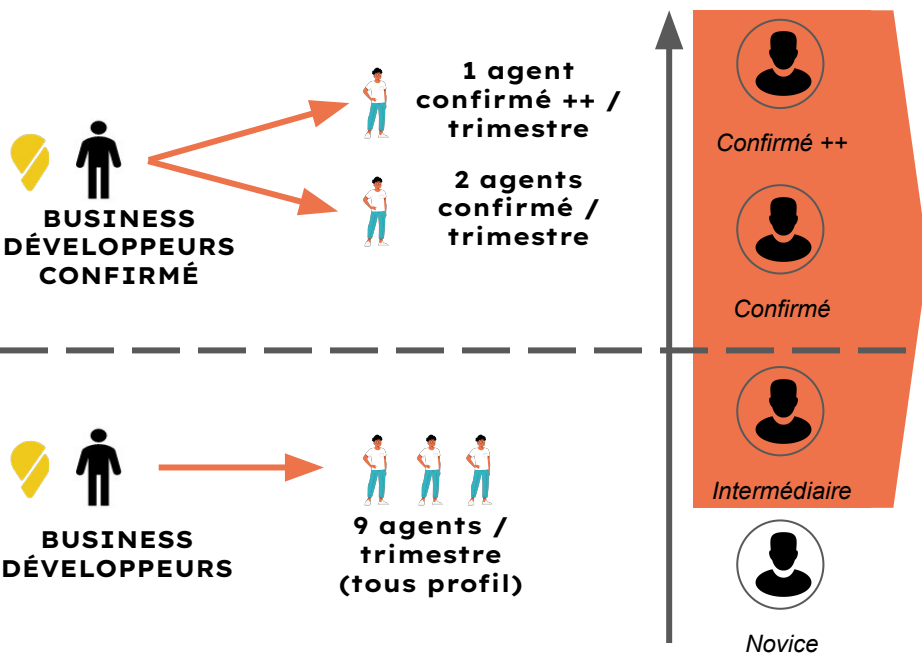


Avec deux sources différentes de génération d'agents dans notre réseau, notre développement commercial est puissant et scalable



Niveau 1

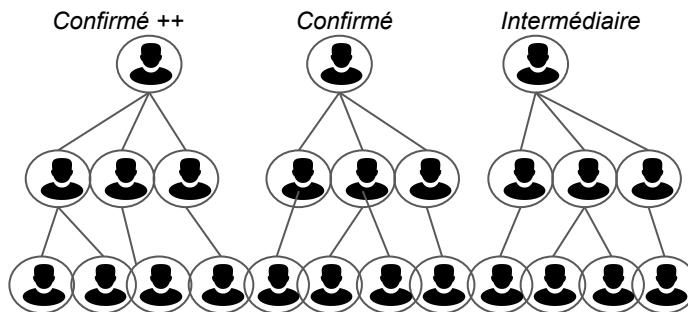
Recrutement par Business développeurs & Business développeurs confirmés



Niveau 2

Recrutement, développement exponentiel et scalabilité par la cooptation MLM

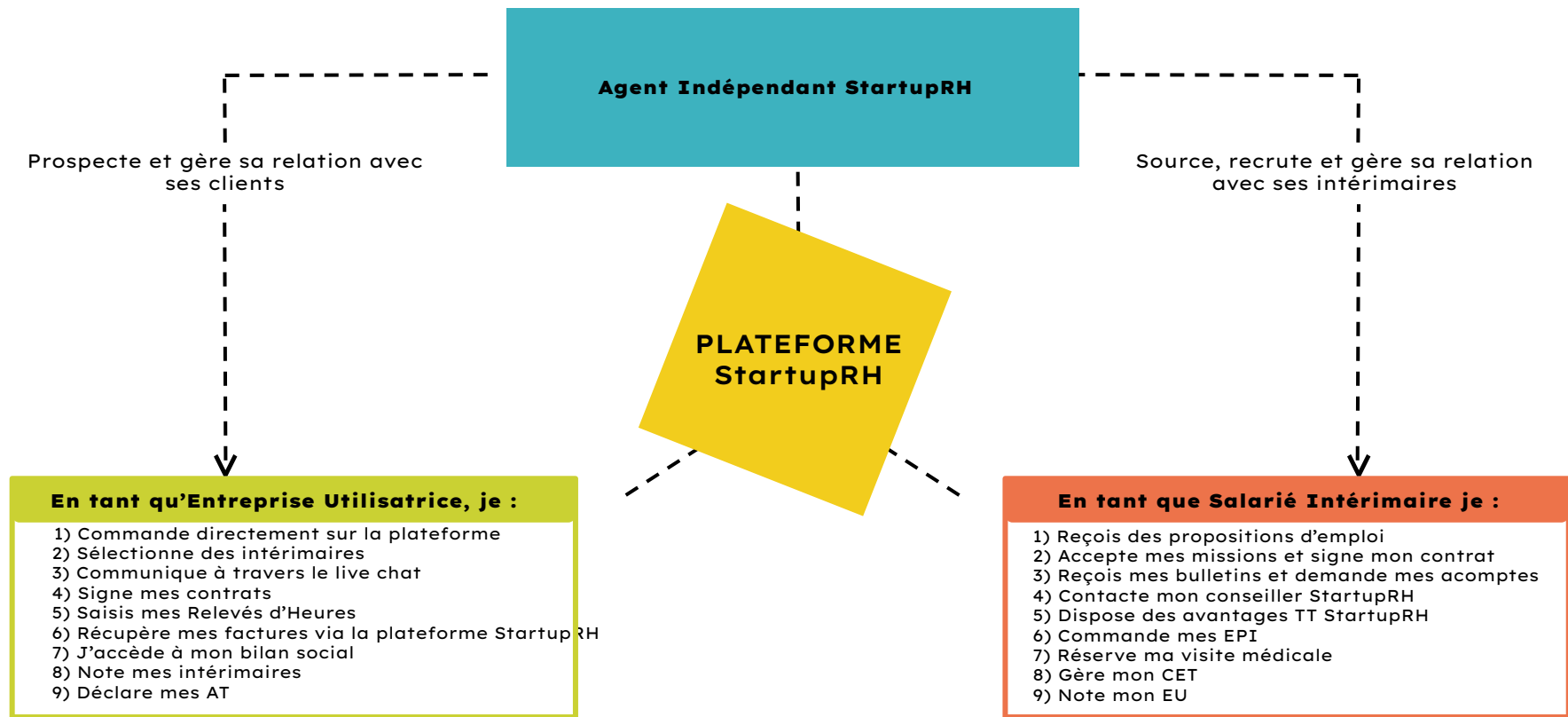
Nos agents des statuts intermédiaires à confirmés ++ s'ajoutent à nos Business développeurs et participent activement à la cooptation



Performances de recrutement basées sur nos historiques et sur l'année 1 post-levée



StartupRH offre un service de recrutement d'intérimaires unique par sa proximité, sa plateforme et son réseau d'agents indépendants





Notre activité a généré près de 3 M€ de Chiffre d'affaires et connaît une croissance prometteuse



2021

21 agents recrutés

70% de turnover

Volume d'affaires 800K

Taux de marge 17.9%



2022

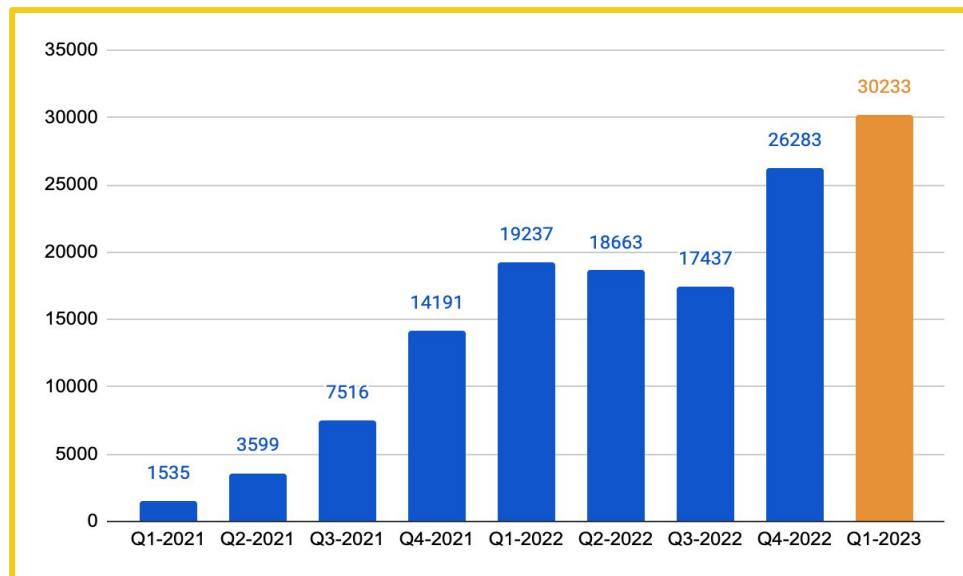
34 agents recrutés

40% de turnover

Volume d'affaires 2.5M

Taux de marge 18.4%

Nombres d'heures vendues par trimestre

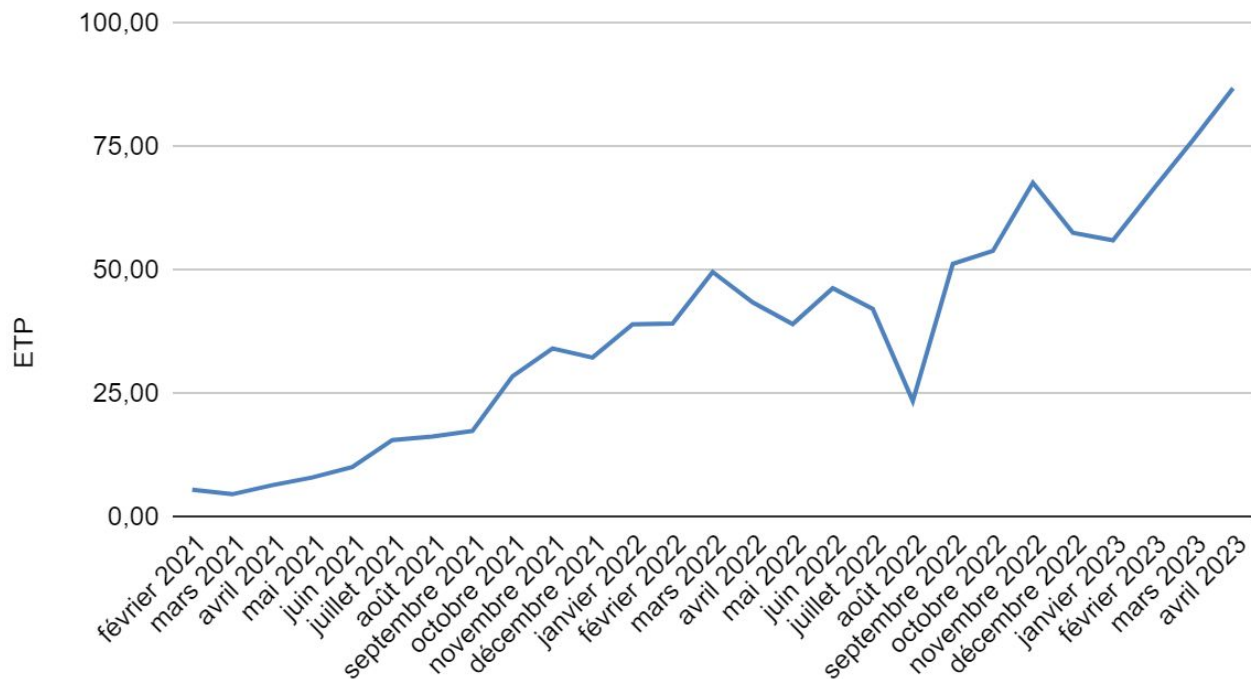


Voir *informations générales sur le métier de l'Intérim* en annexe.



La génération de business s'accélère de mois en mois et nous n'avons pas encore déployé toute la puissance de notre stratégie MLM

Évolution mensuelle des ETP facturés





StartupRH permet aux agents rapidement de bien gagner leur vie, plus que dans une agence traditionnelle



CLORIE

Aide-soignante pendant plus de 10 ans. Reconversion professionnelle dans le recrutement avec StartupRH.

Présente dans le réseau depuis 6 mois.

Commission moyenne



3900€/mois



JULIE

Commerciale de formation et expérience de quelques mois dans le recrutement.

Présente dans le réseau depuis 16 mois.

Commission moyenne



3000€/mois



THOMAS

Responsable d'agence de travail temporaire pendant 7 ans.

Présent dans le réseau depuis 3 mois.

Commission moyenne



7000€/mois

Salaire moyen d'un(e) chargé(e) de recrutement : 2000-2500€ brut
Salaire moyen d'un(e) responsable d'agence : 2500-3000€ brut

Ils en parlent mieux que nous

Paroles d'Intérimaires

“Clorie est toujours à mon **écoute** et est toujours **disponible**. Je me sens vraiment bien accompagné !”

“Camille est une super recruteuse, toujours de **bonne humeur**, facilement **joignable** et surtout elle fait tout pour ces intérimaires.
Je la conseille vivement !”

“**Une des meilleures expériences de l'intérim** pour ma part. Je suis très content d'être arrivé dans cette agence. Je recommande. Encore merci pour tout !”

Paroles de clients

“Je trouve le concept intéressant notamment du fait de la **proximité** et du contact **humain**.”

“J'ai apprécié que ma conseillère StartupRH **se déplace sur le terrain** pour nous rencontrer et voir notre façon de travailler. J'ai senti qu'elle était à **l'écoute, impliquée, disponible** et elle répondait bien à mes besoins.”





“Avec un indépendant, j'ai l'impression que la personne est plus **investie**, plus à l'écoute de ses clients et plus professionnelle.”

Paroles de Conseillers





StartupRH évolue dans un marché porteur en pleine croissance et s'inscrit sur le segment à plus forte croissance des entreprises digitales

	Marché Français €24.600 milliards en 2021	+6.8% CAGR* (2021-2023) Source : Xerfi 2021 et Statista 2021
	Marché Européen USD 173.8 milliards en 2021	8,7% CAGR (2019-2022) Source : Xerfi Global, World Employment Confederation 2022
	Marché Mondial USD 467.250 milliards en 2021	+6,4% CAGR (2021-2028) projetée Source : Verified MarketResearch 2021
	Part de l'intérim digital dans le marché Français €665 millions en 2020	+55,49% CAGR (2020-2023) projetée Source : Xerfi 2021

*CAGR = Compound annual growth rate



Notre nouvelle approche en rupture avec les agences traditionnelles d'intérim et les plateformes 100% digitales nous différencie sur le marché

OFFRE DIGITAL

Les experts tech

QAPA

iziwork

Gojob

Les experts du TT

Adecco

Manpower

Supplay
Intérim et recrutement

Polygone
— conseil conseil conseil —

PROXIMITÉ HUMAIN



StartupRH est la première solution qui combine une approche innovante 100% terrain et une offre digitale performante.



Un maillage territorial fort par son réseau MLM



Une plateforme facilitant le travail de l'Intérim



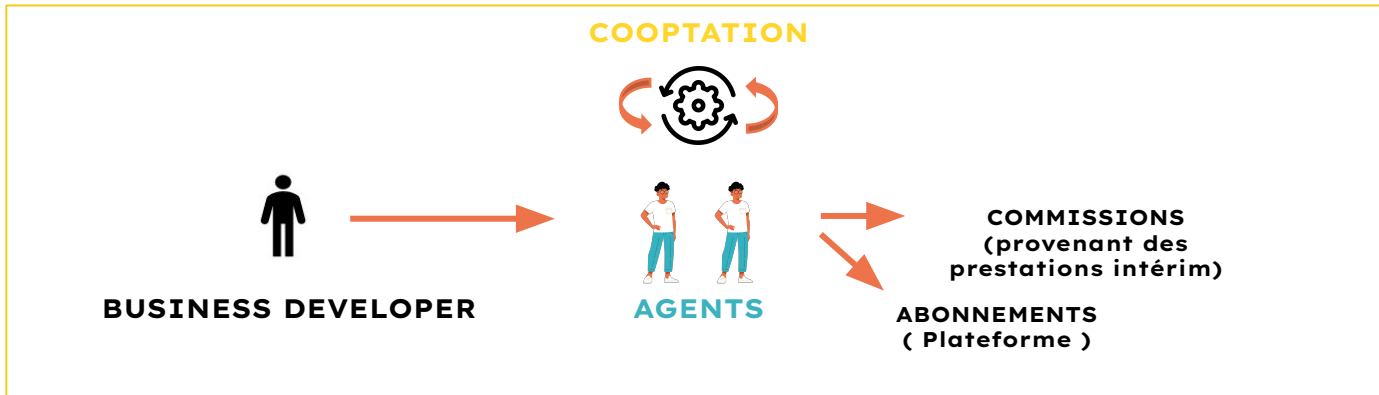
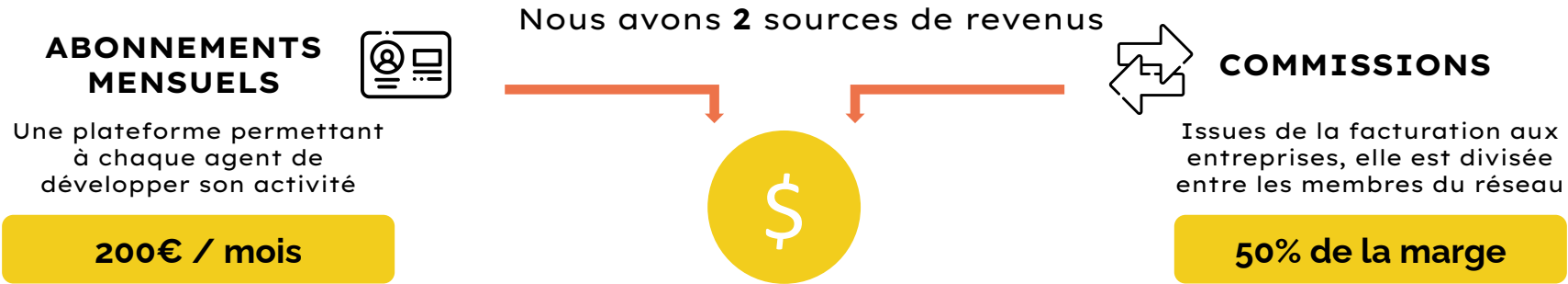
Le métier d'entrepreneur-recruteur pour tous



Un partage équitable de la valeur créée



Notre Business Model est vertueux et scalable, reposant sur le parrainage MLM et la démultiplication des agents porteurs d'affaires





Notre équipe est expérimentée, experte de l'intérim, complémentaire et profondément impliquée par la mission qui nous incombe

Equipe centrale



CEO & Co Founder
Serial Entrepreneur

Marc C



COO & Co Founder
Diplômée de l'Essec

Emma C



Anaïs G

Experte du marketing digital
Spécialiste du travail
temporaire



Matthieu S

Diplômé Centrale Supélec
Sérial Entrepreneur



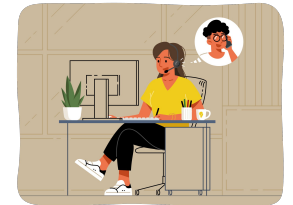
Romain M

Commercial expérimenté
Startup en assurances



Alexandre G

Diplômé Essec
Entrepreneur expérimenté

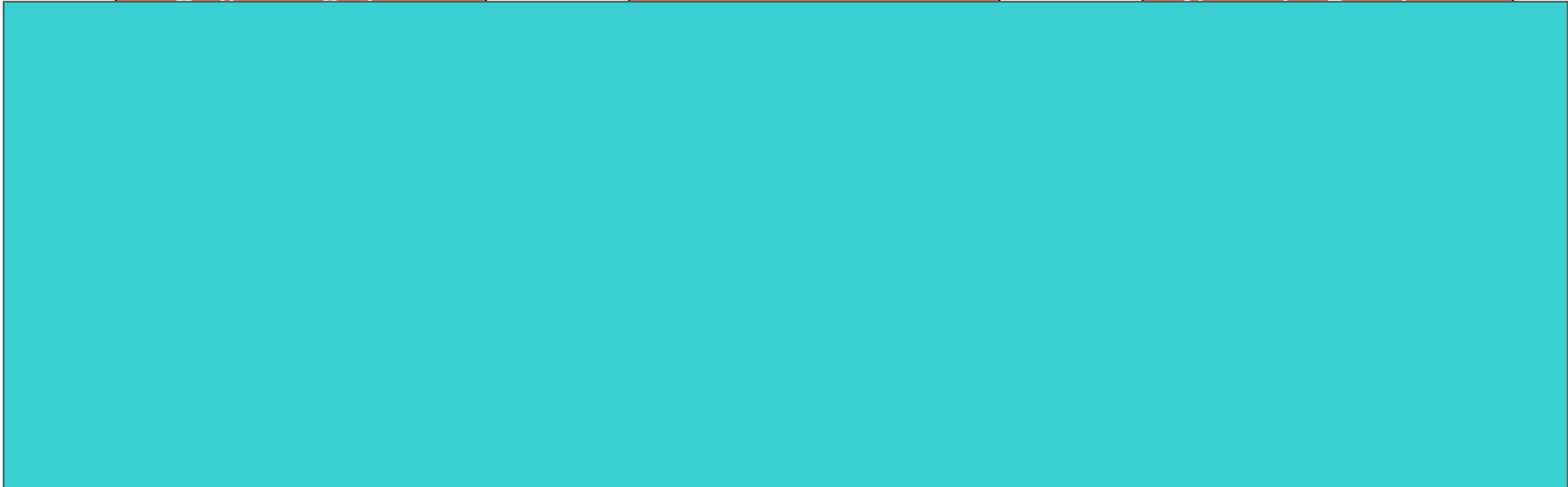


Team support

Équipe administrative et
formation



Notre Advisory board, composée de personnes ayant fait naître de grandes success stories, apporte une expérience précieuse au business.





Nous développons le 1er réseau de marketing direct pour créer la plus grande communauté d'entrepreneur-recruteurs de l'intérim

Développement d'une plateforme en SaaS

- **Simplification des tâches** par la centralisation des activités en une plateforme
- **Améliorer l'attractivité envers les parties prenantes** avec une plateforme ergonomique et simple d'utilisation.

Recrutement d'agents expérimentés

- Focalisation sur le **recrutement d'indépendants expérimentés** sur les 1ers trimestres comme tête de réseau.
- Ces têtes du réseau vont permettre d'accélérer le processus de cooptation et la formation des nouveaux agents.

Animation et formation du réseau

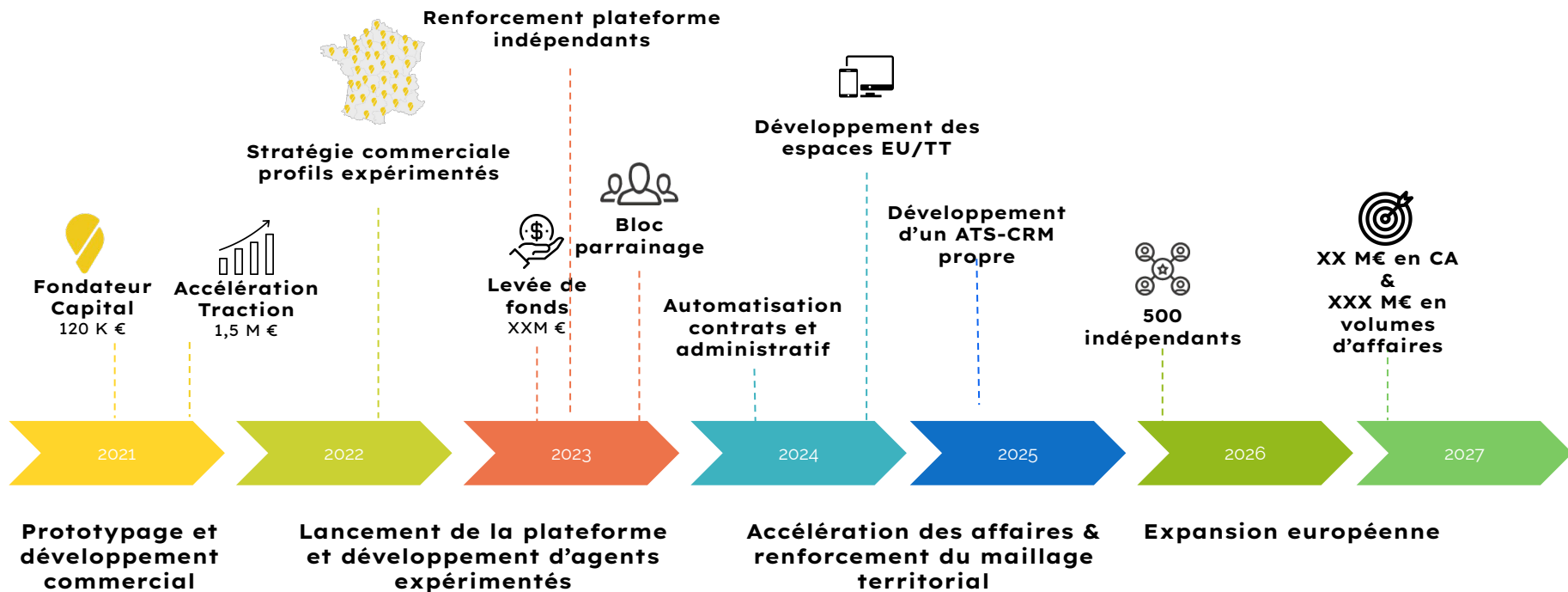
- L'animation de notre réseau permet de faire **monter en compétences** l'intégralité de notre réseau.
- Recettes du succès : l'organisation d'**événements**, le développement du **e-learning et coaching** de nos agents.

Développement du MLM et de la cooptation

- Comme dans les réseaux MLM, les **agents expérimentés deviendront leader d'une grande lignée** d'agents.
- Le recrutement foisonnant d'agents **développera notre maillage territorial** et élargira notre portefeuille client.



Notre road map est claire et ambitieuse: Focus sur le recrutement d'agents confirmés, cooptation maximale et déploiement géographique



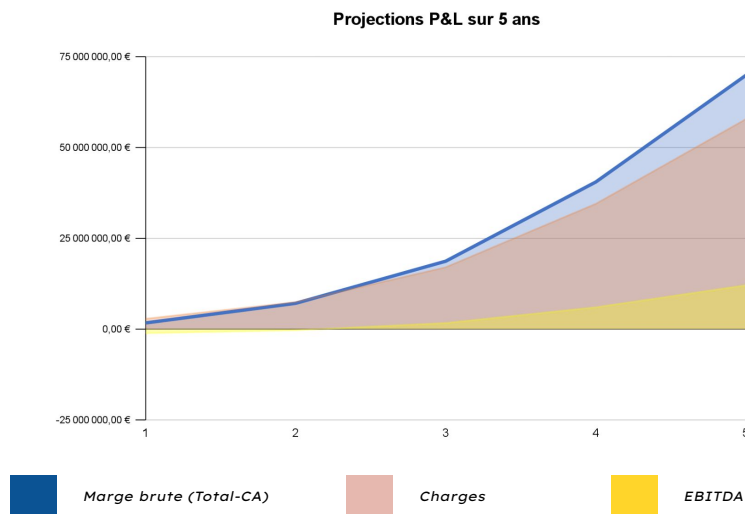


Notre ambition est de créer le leader français puis européen des réseaux d'indépendants de l'intérim: XXM€ de marge en Année 5

Nos projections P&L sur 5 ans

	1	2	3	4	5
Nombres de salariés permanents	16	28	45	66	90
Nombres d'agents moyen					25
Nombre de salariés intérimaires (ETP)					04
Volumes d'affaires	86				€
Marge brut (Total-CA)	14				€
Charges	21				€
EBITDA	-1				0€

Notre modèle d'affaires présente des performances exceptionnelles liées au réseau de cooptation



Ces projections sont financées grâce à un prêt bancaire de XXM€, ainsi que la levée actuelle à YYM€.



StartupRH donne l'opportunité à des partenaires financiers et stratégiques d'intégrer son développement avec une levée de fonds de XXM€

Nous avons l'ambition de lever YM€ entre Q4 2022 et Q1 2023.

Levier bancaire
Les banques et la BPI nous font confiance



XM € levés

+

Investisseurs



Vous êtes ici!

Q2-Q3 2023



YM €
dont plus de 250k € déjà engagés



Cette levée nous permettra de perfectionner notre plateforme et d'accélérer le développement du réseau pour intégrer XXXXXX agents en 5 ans

Comment allons-nous les utiliser ?



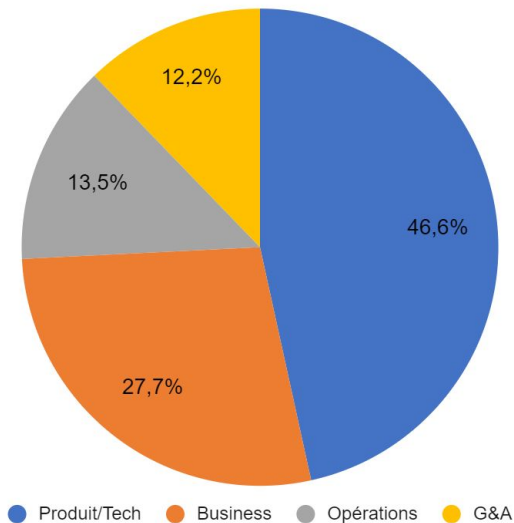
Améliorer notre plateforme: automatiser les tâches des parties prenantes et rendre l'expérience StartupRH plus attractive



Stimuler notre acquisition clients: renforcer notre maillage territoire et augmenter notre Chiffre d'affaires



Accélérer notre développement commercial: Intégrer XX agents dans notre réseau d'ici 2027





StartupRH disposera de plusieurs opportunités de développement et d'exit au bénéfice de nos investisseurs et actionnaires: IPO ou cession

Nous envisageons deux stratégies d'**EXIT** pour nos investisseurs

IPO

Une introduction en bourse est une possibilité pour StartupRH au fil des prochaines années...



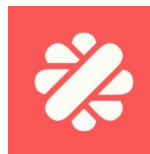
BUYOUT

StartupRH est à la rencontre de plusieurs secteurs et tendances de fond et intéressera de grand groupes de l'Intérim, des leaders du MLM, et des champions du digital RH



Manpower®

MANPOWER



MALT



Rejoignez-nous pour construire le 1er réseau MLM de l'intérim et démocratiser le métier de recruteur intérim indépendant !



Emma C
XX



Marc C
XX



Alexandre GRANDREMY
alex@planetimpact.cloud
07.63.11.23.82



**1er réseau de marketing direct
de l'intérim**

**Merci de votre
attention !**





Annexes





StartupRH s'inscrit dans le mouvement des plateformes d'indépendants et de marketing de réseau qui répond aux attentes sociétales des français

Quête de sens au travail :

Nos conseillers s'inscrivent dans une **démarche sociale** d'accompagnement vers l'emploi. Il s'agit d'un métier utile, rythmé de rencontres, d'échanges et apportant une valeur ajoutée au bassin économique du conseiller.

Meilleure maîtrise de leur rémunération :

Notre modèle permet aux conseillers de **définir leur zone de prospection, stratégie de déploiement, rythme de travail...** Et d'être **maîtres de leur rémunération** tant liés aux affaires (50% de commission sur la marge générée) que sur le parrainage.

Quête de liberté et d'autonomie :

Avec une gestion libre de leur emploi du temps, les conseillers sont en mesure d'**adapter leur rythme professionnel à celui de leurs clients, leurs candidats mais aussi à leur rythme personnel.** Ils se différencient alors des agences traditionnelles.

58%

des cadres pensent à démissionner de leur poste.

(L'Ifop, 2022)

39%

des cadres pensent à se lancer en freelance

(L'Ifop, 2022)

25%

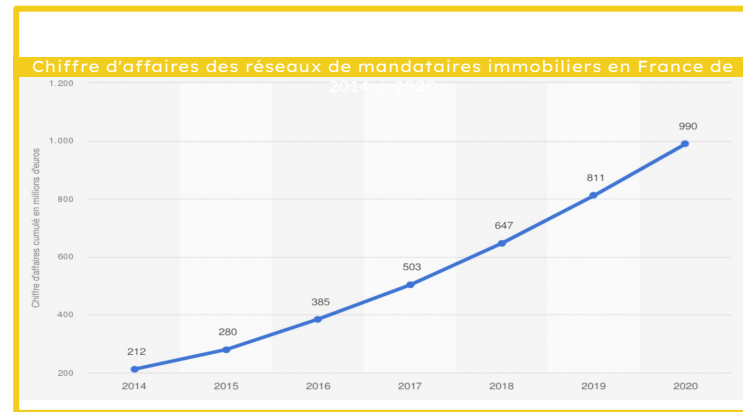
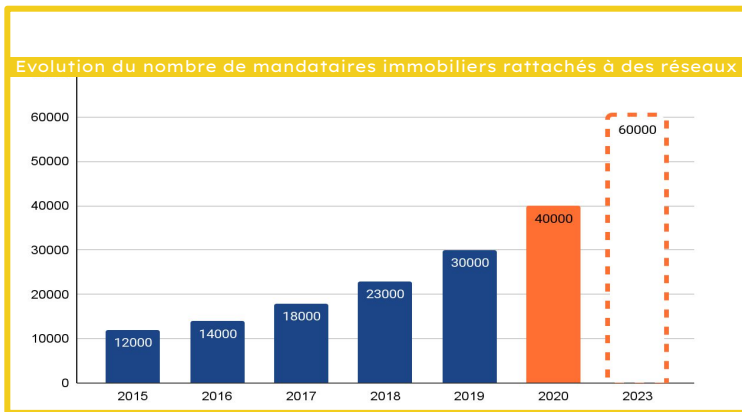
de croissance du nombre d'indépendants entre 2009 et 2019 en France
(Eurostat, 2020)




StartupRH s'inspire des grands succès du marketing de réseau ayant émergé dans différents secteurs (immobilier, conseil, etc...)

👉 Croissance du nombre de mandataires immobiliers affiliés aux réseaux de mandataires en France de façon significative de **12.000 à 40.000 entre 2015 et 2020**. (Statista 2021)

👉 **Croissance annuelle de 29%** des réseaux de mandataires dans l'immobilier en France entre 2014 et 2020, atteignant plus d'**1 milliard d'euros en 2021**. (Statista 2021)




 Safti
200M de CA en
2021

 Digit RE
180M de CA en
2021

Pourquoi pas dans l'intérim ?



Notre modèle apporte des avantages uniques pour les indépendants: liberté business, collaboration et revenus récurrents issus de leurs filleuls

	 StartupRH	Iziwork	Gojob
Zone de chalandise	✓ Zone de chalandise libre, pas d'exclusivité territoriale.	✗ Territoire défini, limité et exclusif sauf si participation financière du second conseiller souhaitant s'implanter.	✓ Zone de chalandise libre, pas d'exclusivité territoriale.
Collaboration entre membres	✓ Modèle MLM encourageant le dvp horizontal et vertical.	✗ Modèle franchise encourageant le développement vertical et non la collaboration entre les membres existants.	✗ Pas de collaboration entre les membres.
Choix des clients / intérimaires	✓ Liberté de secteur, de zone, de clients, d'intérimaires, de stratégie...	✗ Clients grands comptes pré-négociés et imposés.	✗ Aucune zone de chalandise car pas de prospection commerciale.

StartupRH, enfin un vrai réseau d'INDÉPENDANTS.



L'intérim est en pleine transformation digitale. C'est le moment idéal pour construire le plus grand réseau d'entrepreneurs recruteurs de l'intérim !



Pourquoi **maintenant** ?

- L'intérim entame sa **révolution digitale** accélérée avec la **pandémie**
- Un marché adressable important avec une **appétence forte du digital**
- StartupRH = LA **réponse aux frustrations** grandissantes des parties prenantes
- Les **réseaux d'indépendants et de MLM** ont fait leur preuve (ex: Safti)



Notre plateforme permet d'embarquer, former et développer un grand nombre d'agents qui vont développer leur activité au sein du réseau StartupRH

La plateforme permet à chaque agent de bénéficier d'outils plus performants qu'une agence traditionnelle pour développer son activité



SOURCING

Cvthèques en quelques clics



PORTAIL DE GESTION DE CANDIDATURES

Suivi des profils des candidats et missions



MULTIPOSTING

Diffuser les annonces sur tous les supports



GESTION DE MA LIGNÉE

Bloc parrainage et l'animation de filleuls



PORTAIL DE GESTION DES AFFAIRES

Pilotage des affaires en cours de l'agent



COMMUNICATION

Pour interagir avec les parties prenantes



FORMATION

Formation continue E-learning, webinars



GESTION DE LEUR FACTURATION

Automatisation de la facturation et admin



- Xerfi, Le travail temporaire 2022
https://drive.google.com/file/d/1ZuwN4ovenCjS-ZouRYcJOj_AHcIrJ9It/view?usp=sharing
- Insee - Nombre et évolution d'indépendants en France
<https://www.insee.fr/fr/statistiques/4470764?sommaire=4470890>
- Xerfi d'après Insee, Prism'emploi et Dares - Chiffres marchés 2021
https://drive.google.com/file/d/1ZuwN4ovenCjS-ZouRYcJOj_AHcIrJ9It/view?usp=sharing
- L'Observatoire de L'intérim et du recrutement
<https://observatoire-interim-recrutement.fr/>

Danke
Thank You
Merci !
Grazie

Contacts

Minh Nguyen Dac

Directeur EY

minh.nguyendac@fr.ey.com

—

Alexandre Grandremy

Directeur Planet Impact

alex@planetimpact.cloud



FABERNOVEL



PLANET IMPACT