

Etude d'impact

2024-2025

SYNTHÈSE

Réalisée par le cabinet Koreis
Conseil et Recherche en Evaluation d'Impact Social

 **KOREIS** Conseil et
recherche en
impact social



fierslamarque.fr

01 Contexte & enjeux

Les **besoins** auxquels Fiers cherche à répondre

Besoins et défis identifiés :

- **Les personnes en situation de handicap** sont confrontées à une offre restreinte d'emplois adaptés, avec un taux de chômage 2 fois supérieur à la moyenne nationale.
- **Les ESAT et Entreprises Adaptées** rencontrent des difficultés économiques, de logistiques, de visibilité et subissent la baisse de subventions publiques.
- **Le grand public et les distributeurs** manquent souvent de visibilité et de compréhension sur les enjeux du handicap et sur le monde du travail adapté.

La méthodologie de l'étude

Des entretiens

13

personnes rencontrées

Des questionnaires

2

questionnaires

Une revue de littérature

+20

consultées

Etude réalisée par le cabinet Koréis à partir d'un échantillon de 13 personnes rencontrées dans le cadre de 9 entretiens réalisés entre 2024 et 2025. Le nombre de réponses recueillies dans les enquêtes par questionnaire auprès des ateliers et des commerçants étant très limité, les marges d'erreur associées s'avèrent nettement supérieures aux standards habituellement observés dans les études d'impact social.

02 L'impact Fiers

Sur les personnes en situation de handicap et les ESAT et Entreprises adaptées



Les personnes en situation de handicap

- **L'accès à l'emploi durable** grâce à la pérennisation de plusieurs postes
- **Un enrichissement du poste** avec de nouvelles tâches et compétences
- **Une fierté** à trouver le fruit de son travail en grande surface

Les ESAT et Entreprises Adaptées partenaires

- Une offre de **métiers à forte valeur ajoutée** et la possibilité de rotation des postes
- **Le développement et la structuration des ateliers** (gain de temps commercial, montée en gamme, amélioration des process, optimisation logistique...)
- La hausse du **chiffre d'affaires** et de la **visibilité** auprès de consommateurs potentiels

03 L'impact Fiers

Sur la **grande distribution** et le **grand public**



Les commerçants

- **Le renforcement des engagements RSE pour les distributeurs** : possibilité d'aider les ateliers via une solution clé en main (Fiers) sans les contraintes de gestion des petites structures
- **L'enrichissement de l'offre de produits responsables** en rayons
- **La contribution à l'image de marque** du distributeur

Le grand public

Un positionnement de la marque Fiers jugé adapté par ses parties prenantes et devant permettre :

- **La sensibilisation du grand public** à l'inclusion par l'acte d'achat, possibilité d'agir via les achats du quotidien
- **Le changement du regard sur le handicap** : des produits bons, de qualité et fabriqués en France

04 Le modèle Fiers

Facteurs clés de succès et pistes de développement

Facteurs clés de succès

- Une **équipe experte et engagée**, à la croisée des mondes de la grande distribution et du travail adapté
- Une **marque distinctive, fédératrice et transparente**
- Une **communication responsable**, sans misérabilisme
- Des **produits de qualité, accessibles**, avec une valeur sociale tangible
- Le timing : un **contexte favorable aux initiatives « à impact »**

Quelques pistes pour renforcer l'impact

- **Consolider les volumes** de vente dans un contexte incertain
- **Renforcer la présence commerciale** en magasin (animations, mise en rayon)

05 Ils parlent de Fiers

Témoignages des parties prenantes

Experts & personnalités qualifiées

« Une des histoires les plus sincères que j'ai rencontré. »

« Ils créent des emplois à valeur ajoutée, pour une société inclusive. »

Distributeurs & Commerçants

« Un partenariat de valeurs, pas comme les autres. »

« Les produits sont bons, accessibles, et porteurs de sens. »
« Nos collaborateurs sont fiers de soutenir une marque comme Fiers. »

Personnes en situation de handicap

Louis - Travailleur en brasserie dans un ESAT partenaire de Fiers

« Fiers, c'est notre travail, c'est cool ! »

« Grâce à Fiers, j'ai trouvé un emploi et je me sens épanoui. »

« Voir nos produits en rayon, waouh, incroyable ! »



On a eu du travail grâce à Fiers



Ateliers partenaires

« Ça permet de monter en compétences. »

« Leur force ? Une vraie connaissance de nos réalités et du retail. »

« Pour moi, Fiers, c'est LA bonne idée. »

00

Fiers permet en moyenne d'apporter 8% d'augmentation par an de chiffre d'affaires supplémentaire à l'ESAT/EA partenaire dès la 1ère année.

Le chiffre d'affaires annuel moyen d'un ESAT et Entreprises Adaptées est de 960 000€.

Gilles LE BRUN -
Directeur Commercial
Le Bois Jumel

Lionel POZNANSKI -
Directeur adjoint du Pôle
Travail Adapté sur Calais



Rien de mieux que les responsables d'ESAT et Entreprises adaptées partenaires pour en parler !

fierslamarque.fr
contact@fierslamarque.fr



**DÉCOUVREZ
NOS ACTIONS !**

