

## DU RMI au CDI, un parcours autodidacte récompensé

Obligé, pour raisons de santé, de changer de métier, Eric Mouffron se retrouve bénéficiaire du RMI (Revenu minimum d'insertion). En deux ans, jour après jour, il se forme à l'informatique. Le dispositif CI-RMA (Contrat d'insertion-Revenu minimum d'activité) lui a permis de rebondir vers un nouveau plan de carrière.

**A**utrefois, Eric Mouffron était charpentier. Un métier choisi, qu'il était heureux d'exercer. Jusqu'au jour où des problèmes de santé l'obligent à une reconversion forcée. « Étant passionné par l'informatique, j'ai décidé de me lancer dans cette voie. » Il se forme à des logiciels et passe un BEP électrotechnique au Greta d'Auxerre. Puis il cherche une entreprise afin d'obtenir un brevet de technicien par alternance. « Mais personne n'a voulu me prendre parce que j'avais 30 ans ». Commence alors une période qu'il qualifie pudiquement d'« assez dure ».

Avec le RMI comme unique ressource, il décide de s'« auto-former ». « J'avais du matériel informatique, j'ai acheté de la documentation et durant deux ans j'ai appris seul. » Heureusement, ses parents l'encadrent et le soutiennent : « Ils m'ont beaucoup aidé en me logeant ; sans eux je n'en serais pas là aujourd'hui ».

Là, c'est employé par la société E=MB2 de Joël Berdin (à Champignelles) qui, il y a un an et demi, lui propose de signer un CI-RMA (Contrat d'insertion - Revenu minimum d'activité, un dispositif géré et financé par le Conseil Général). « Je connaissais les parents d'Eric et je savais qu'il avait un bon niveau. Nous avons signé un premier contrat de six mois. Mon but était de voir si l'activité que je développais était rentable à deux. » Ancien bureau d'études reconverti dans la créa-



tion de produits informatiques (vente de matériels, réalisation de configurations informatiques personnalisées, livraison, installation, réparation, formation...), E=MB2 cherchait encore son public. L'arrivée d'Eric Mouffron permet à Joël Berdin « d'être plus disponible pour la comptabilité-gestion, le suivi clientèle et la partie commerciale ». De fait, la clientèle se développe...

### Une belle réussite

« J'ai trouvé ce dispositif très intéressant mais je n'aurais jamais profité d'Eric pendant dix-huit mois pour ensuite dire stop et recommencer avec quelqu'un d'autre. Tout comme je ne l'aurais jamais embauché directement en CDI ne sachant pas si, économiquement, c'était viable. » Le système a

également séduit le jeune homme. Des années écoulées, le jeune homme garde le souvenir de moments difficiles : « Il faut toujours travailler sur soi-même afin d'aller de l'avant quelles que soient les difficultés rencontrées. Ne pas céder à la tentation de baisser les bras mais au contraire s'imposer des horaires pour démarcher, se faire connaître des entreprises. » Eric Mouffron peut se féliciter de sa belle réussite. D'autant qu'il ne le sait pas encore, mais son employeur le chuchote : des perspectives d'évolution l'attendent. « Je travaille actuellement sur un projet d'ouverture d'une deuxième unité en Puisaye. J'aurai besoin de quelqu'un de confiance et Eric est vraiment quelqu'un de confiance. »

Nathalie Hachbois  
nathalie.hachbois@ira.fr