

**Profitez de la force d'un réseau
pour développer vos achats
au secteur protégé**

**Devenez partenaire
du Réseau Gesat**



Développer ses achats responsables

Une obligation légale

La loi impose aux entreprises de plus de 20 salariés, une obligation d'emploi de travailleurs handicapés équivalent à 6 % de la masse salariale.

La moitié de cette obligation peut être remplie par le recours au secteur protégé et adapté (ESAT et EA). C'est ce que l'on appelle, **l'emploi indirect**.

Une responsabilité sociale et environnementale

Le recours aux ESAT/EA, au-delà d'une réponse à l'obligation légale est aussi un élément important de la politique RSE.

Responsabilité Sociale : le développement de relations économiques avec les ESAT et EA permet à ceux-ci de remplir pleinement leur mission d'insertion professionnelle de personnes en situation de handicap.

Responsabilité Environnementale : le maillage du territoire par les 2000 établissements du secteur permet de favoriser les circuits courts dans la sous-traitance qui leur est confiée.

2000 ESAT/EA, 1000 activités

Principaux domaines d'activités des ESAT/EA :

- Marquage, conditionnement et logistique d'objets publicitaires
- Conciergerie d'entreprise
- Reprographie, mise sous pli, routage : expédition des paies, devis, relances clients...
- Imprimerie et édition
- Self, restauration, traiteur et plateaux-repas
- DEEE (Déconstruction des Équipements Électriques et Électroniques)
- GED (Gestion Électronique des Données) : numérisation de documents
- Services bureautiques : saisie, tri de courrier, gestion des candidatures
- Blanchisserie industrielle
- Logistique, contrôle, tri, qualité
- Sous-traitance industrielle (montage électrique, câblage)
- Archivage, destruction de documents classifiés
- Mécanique de précision
- Couture : vêtements de travail, alèse, ...
- Menuiserie : palettes, caisses, ...
- Prestations sur site : mise à disposition
- Nettoyage de véhicules, entretien parc vélos
- Tampographie, signalétique de bureaux

Travailler ensemble : un véritable enjeu

Difficultés

Atteindre ses objectifs d'achat au secteur protégé et adapté

Identifier les segments d'achat transférables aux ESAT/EA

Trouver les prestataires en capacité de répondre au besoin

Disposer d'un interlocuteur unique pour les volumes importants et /ou multi-sites

Répondre aux besoins et aux exigences des donneurs d'ordre

Faire valoir le professionnalisme des travailleurs et la qualité des produits/prestations

Commercialiser l'offre

Créer de nouvelles activités adaptées aux spécificités du secteur

ENTREPRISES

Développer une politique achat au secteur protégé et adapté

Favoriser l'emploi et la professionnalisation des personnes en situation de handicap

Répondre à l'obligation légale d'emploi

Réduire la contribution AGEFIPH

ESAT & EA

Adapter les activités aux évolutions des besoins des entreprises

Respecter et développer l'insertion sociale et professionnelle des travailleurs handicapés

Générer des activités en adéquation avec le profil des travailleurs

Atteindre les objectifs d'équilibre financier

Enjeux

Le Réseau Gesat

Une INTERFACE entre les Entreprises et les ESAT/EA



■ QUI SOMMES-NOUS ?

Le Réseau Gesat est le **1^{er} réseau du secteur protégé et adapté**.
Fondé en 1982, le Réseau Gesat construit des partenariats durables, entre milieu économique ordinaire et secteur protégé/adapté.
Depuis 30 ans, le Réseau Gesat se caractérise par sa neutralité et son indépendance :

- Un fonctionnement au service de la totalité des **2000 ESAT et EA**
- Une gouvernance associant les partenaires par leur présence au Conseil d'Administration.

■ NOS MISSIONS

- 1** Conseiller et accompagner les entreprises dans leur politique d'achat au secteur protégé et adapté dans un esprit de responsabilité sociale
- 2** Professionnaliser et structurer l'offre du secteur protégé pour répondre aux besoins des entreprises
- 3** Valoriser et promouvoir l'offre du secteur protégé et adapté

Les services

1. Accompagnement

Réaliser un plan de développement du recours au secteur protégé et adapté

■ Analyse de l'existant

Établir un état des lieux des prestations confiées aux ESAT/EA

Identifier l'écart entre les actions réalisées et les actions « déclarées » (DOETH)

■ Diagnostic interne

Repérer les bonnes pratiques

Analyser les process achats

Identifier le niveau de connaissance et les éléments bloquants

■ Identification des achats transférables

Étudier les différents segments d'achats

Identifier les relais de croissance

Évaluer le niveau de complexité

■ Plan d'actions

Déployer le plan d'actions à l'aide d'une méthodologie associée :

- Consulter la base de données des ESAT/EA
- Déposer des appels à projets
- Réaliser des référencements
- Assistance à maîtrise d'ouvrage

Appui à la récupération des attestations d'UB

2. Communication / Sensibilisation

Communiquer sur la politique d'achat au secteur protégé et adapté

■ Réalisation de supports de communication

Plaquette

Présentation des outils

Guide des achats au secteur protégé et adapté

Vidéo

Site Internet dédié à l'entreprise (base de données, appel à projets...)

■ Organisation d'événements

Intervention sur des tables rondes

Participation à des séminaires internes

Organisation de salons

Rencontres avec des ESAT/EA

Formation/sensibilisation interne

■ Communication externe

Newsletters mensuelles mettant en valeur la politique d'achat d'un partenaire

Sensibilisation des ESAT/EA sur l'importance des attestations d'UB pour la DOETH

Les services

3. Formation

Impliquer les différents interlocuteurs de l'entreprise à la politique d'achat au secteur protégé et adapté

■ Qu'est ce que le secteur protégé et adapté ?

Les Établissements et Services d'Aide par le Travail
Les Entreprises Adaptées
L'offre du secteur protégé et adapté

■ Développer ses achats au secteur protégé et adapté

Faire le point sur la législation en cours
Identifier les activités transférables en accord avec les besoins réels
Les outils pratiques pour identifier un prestataire
La mise en place d'un partenariat
Les facteurs de réussite

■ Les différents modes de collaboration avec le secteur protégé et adapté

Les contrats de sous-traitance ou de prestations de services
Les contrats de mise à disposition (individuel – ESAT hors Murs - ou collectifs)
Les passerelles vers le milieu ordinaire
La réduction de la contribution AGEFIPH

■ Atelier découverte des activités de sous-traitance en lien avec les besoins de l'entreprise

Présentation de l'offre sur une famille d'achat et/ou zone géographique

Méthode pédagogique :

- La formation alterne apports didactiques et utilisation de cas pratiques
- La visite de l'établissement illustre de manière concrète la connaissance du secteur
- Des supports méthodologiques sont remis aux participants

Les outils

1. Base de données ESAT/EA

Faciliter l'identification de prestataires

- **Base de données exhaustive des 2000 ESAT/EA**

- **Accès illimités pour vos collaborateurs**

- **Un moteur de recherche performant**

 - Par mots clés

 - Par établissement

 - Par activité

 - Par implantation géographique

 - Par géolocalisation

- **Des fiches détaillées par établissement**

 - Coordonnées

 - Contacts directeurs et chefs d'ateliers

 - Plaquettes

 - Descriptif des activités

 - Références clients

 - Types d'équipements

 - Chiffre d'affaires

 - Points forts

 - Exemples de projets réalisés

 - Nombre de travailleurs handicapés

 - Labels ou certifications

- **Base de données partagée avec l'AGEFIPH**

Les outils

2. Sourcing / Appel à projets

Connaître en amont d'un projet l'offre du secteur

Réalisation de référencements sur des familles d'achats, listes de marchés, secteurs d'activités, zones géographiques, ...

Faire connaître votre projet aux établissements en mesure d'y répondre

- Déposer directement un appel d'offres en ligne à destination des ESAT/EA concernés
- Recevoir les devis des ESAT/EA en capacité d'y répondre
- Consulter les projets déposés par les autres partenaires
- S'appuyer sur l'équipe du Réseau Gesat pour la rédaction du cahier des charges

Les filières métiers

Une reconnaissance des compétences

Profiter d'une offre structurée en réponse à des demandes multi-sites ou à forte volumétrie

- **DEEE**
(Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques)
- **Plateaux-repas/traiteur**
(Marque Ateliers Gourmands)
- **GED**
(Gestion Électronique de Documents)

Le partenariat

Les Clubs Partenaires

Se réunir pour échanger et développer l'offre du secteur protégé et adapté

■ Un comité de pilotage national se réunissant tous les 2 mois. Tous les partenaires y sont invités pour :

Échanger sur les bonnes pratiques

Promouvoir l'offre

Appuyer la professionnalisation du secteur

Structurer les filières métiers

Identifier les relais de croissance

Accompagner les projets innovants

■ Pour plus de proximité, un déploiement régional

Ce déploiement permet d'impliquer les acteurs locaux.

À ce jour, 3 régions ont déjà leur club :

- Ile-de-France
- Nord-Pas de Calais
- Rhône-Alpes

■ Prendre part à un modèle original

• Un financement assuré à 90% par les partenaires économiques rendant ainsi l'association indépendante des financements publics

• La participation de représentants des partenaires au sein du Conseil d'Administration où ceux-ci participent de plein droit à la gouvernance associative du réseau

Les avantages d'une collaboration

Pourquoi devenir Partenaire ?

Développer et faciliter les achats grâce à un réseau, une expertise et des outils spécifiques

Le 1^{er} réseau national des ESAT/EA	2000 ESAT/ EA	60 partenaires
30 années d'expériences	1 club partenaire national	3 clubs partenaires régionaux
Des services sur mesure	Des outils adaptés	Des formations spécifiques

Les partenaires

Une confiance forte, une collaboration durable

■ Partenaires privés

ACCENTURE, ACCOR, AIR FRANCE, ALLIANZ,
ARJOWIGGINS, ASTRIMUM, AUCHAN, BPCE,
BNP PARIBAS, BOUYGUES IMMOBILIER, BRINK'S,
CAP GEMINI, CLUB MÉDITERRANÉE, CNFPT,
COCA-COLA, CRÉDIT AGRICOLE SA,
CRÉDIT FONCIER, DANONE, DASSAULT SYSTÈMES,
DECATHLON, EDF, ELIOR, ERDF, ETDE, ESSILOR,
FRANCE TELECOM, GDF-SUEZ, GIM, GROUPE SOS,
HENKEL, HUMANIS, IBM, INGEROP, LAPEYRE,
KIABI, KONE, LAGARDER ACTIVE, LOGICA, MAIF,
MANPOWER, MÉTRO, MONDIAL RELAY,
OFFICE DÉPÔT, PAPREC, PARIS-HABITAT, PAUL,
PENELOPE, PÔLE EMPLOI, RTE, SAGE,
SANOFI-AVENTIS, SDV LOGISTIC, SFR,
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, SOCOTEC SPIE SUD-EST, TF1,
THALES, VEOLIA EAU

■ Fédérations et organisations partenaires

FÉDÉRATION CRÉDIT AGRICOLE (HECA),
GROUPEMENT DES INDUSTRIES MÉTALLURGIQUES (GIM),
HANDI-EM LES ENTREPRISES DU MÉDICAMENTS,
MUTUALITÉ SOCIALE AGRICOLE (MSA)

Et vous ?

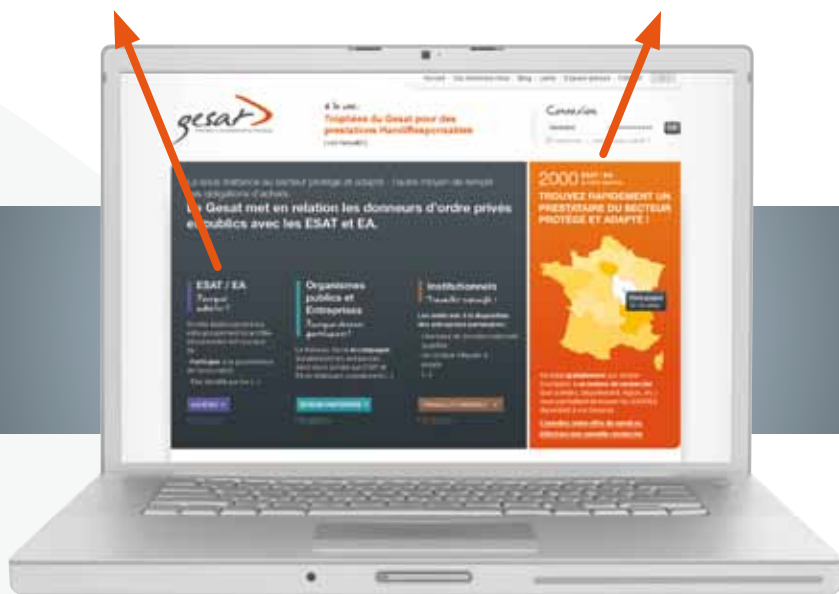
Retrouvez tous les outils et toutes les informations utiles sur le site : www.reseau-gesat.com

Adhésion/Partenariat

Rejoignez le Réseau Gesat

Base de données

Retrouvez les 2000 ESAT et EA gratuitement à l'aide de notre moteur de recherche



■ Retrouvez également :

- toute l'actualité à la une du Réseau Gesat
- des témoignages de directeurs d'ESAT/EA
- les formations dispensées
- tous les dépôts d'appels d'offres en ligne

■ Rejoignez-nous sur les réseaux sociaux

facebook

twitter



Pour devenir partenaire du Réseau Gesat

Réseau Gesat

tél : 01 75 44 90 00 - fax : 01 75 44 90 10

contact@reseau-gesat.com

Code APE : 9499Z - SIRET : 381 727 833 00034 - Association Loi 1901