

**Jeudi 9 avril 2015**  
**Paris**

# DEVELOPPER SES ACHATS AU SECTEUR PROTEGE ET ADAPTE (acteurs publics)

## Présentation

### PUBLIC :

- Responsable des Achats, Responsable des Moyens Généraux, Acheteur, DRH, RRH, RH.

### OBJECTIFS :

- Comprendre le cadre juridique actuel pour développer ses achats au secteur protégé et adapté,
- Identifier l'offre du secteur protégé et adapté et comprendre leurs spécificités,
- Identifier les besoins transférables au secteur protégé et adapté,
- Impliquer les différents interlocuteurs à la politique d'achat au secteur protégé et adapté.

### METHODE PEDAGOGIQUE :

- La formation alterne apports didactiques et utilisation de cas pratiques,
- Des supports méthodologiques sont remis aux participants.

### LE PLUS :

- La visite d'un établissement avec un directeur illustre de manière concrète la connaissance du secteur.
- Intervention de formateurs issus du secteur, spécialistes de l'offre des Esat et Ea et de la sous traitance

### RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Julie MOCLYN - Email : [julie.moclyn@reseau-gesat.com](mailto:julie.moclyn@reseau-gesat.com)

Tél. : 01 75 44 90 01 Fax : 01 75 44 90 00

### RESEAU GESAT

64, rue du dessous des Berges—75013 Paris

Numéro de déclaration d'activité : 11755244275

## Programme de la formation

### Faire le point sur la législation en cours

- Rappel de la loi et des obligations légales,
- La contribution FIPHFP : un enjeu financier

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

- Les contrats de sous-traitance ou de prestations de services,
- L'Article 15 du Code des marchés publics
- La réduction de la contribution FIPHFP.

### Découvrir le secteur protégé et adapté

- Les Etablissements et Services d'Aide par le Travail,
- Les Entreprises Adaptées.

### Identifier l'offre du secteur protégé et adapté

- Les activités ou filières métiers traditionnelles,
- Les activités ou filières métiers innovantes,
- Les activités émergentes.

### Comment travailler avec un ESAT ou une EA

- Identifier les activités transférables en accord avec ses besoins réels,
- Les outils pratiques pour identifier un prestataire,
- La mise en place d'un partenariat,
- Les facteurs de réussite.

## FICHE D'INSCRIPTION \*

**A retourner par fax au 01 75 44 90 09  
ou scanné à [martin.rousseau@reseau-gesat.com](mailto:martin.rousseau@reseau-gesat.com)**

Madame  Monsieur

Nom : ..... Prénom : .....

Entreprise : ..... Fonction : .....

Activité : ..... Email : .....

Adresse : ..... Téléphone : ..... Télécopie : .....

\* Vaut convention de formation simplifiée. Tout participant souhaitant se désister devra informer par écrit le Réseau Gesat. Tout dédit effectué dans les 15 jours précédant le début de la formation entrainera le règlement de 50% du prix de la prestation. Tout dédit effectué dans les 48 H précédant le début de la formation entrainera le règlement

Date et signature du stagiaire :

Cachet de l'entreprise :

Jeudi 9 avril 2014 de 09H30 à 17H

64, rue du Dessous des Berges, 75013 Paris

Conditions H.T. : déjeuner et pauses inclus

**Partenaires : 480€ H.T. (576€ T.T.C.)**

**Non partenaires : 590 € H.T. (708€ T.T.C.)**