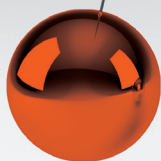


**Profitez de la force d'un réseau
pour développer vos achats
au secteur protégé et adapté**

**Devenez partenaire
du Réseau Gesat**

Secteur public



Développer ses achats responsables

Une obligation légale

La loi impose aux employeurs de plus de 20 salariés une obligation d'emploi de travailleurs handicapés équivalente à 6% de leur effectif total.

**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 :

Couture **Traiteur** Conciergerie
Nettoyage de véhicules **Logistique** Archivage
Plateaux-repas **Imprimerie**
Sous-traitance industrielle
Entretien de cycles Mise sous pli
Tampographie Objets publicitaires Mise à disposition
Blanchisserie GED Reprographie
Menuiserie
Conditionnement **Montage électrique**
DEEE Services bureautiques
Mécanique de précision
Routage

Et bien d'autres à développer ensemble !

Travailler ensemble : un véritable enjeu

Enjeux

Difficultés

Organismes Publics

- Développer une politique d'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 FIPHFP

- 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

ESAT/EA

- Adapter les activités aux évolutions des besoins du secteur public
- 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

- 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

Le Réseau Gesat

Une INTERFACE entre l'Acheteur public 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 ESAT/EA et les partenaires économiques au sein du Conseil d'Administration.
- Un modèle économique transparent et orienté vers l'esprit de service.

■ NOS MISSIONS

- 1** **Conseiller et accompagner** le secteur public dans sa 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 donneurs d'ordres
- 3** **Valoriser et promouvoir** l'offre du secteur protégé et adapté

Les services

1. Accompagnement

Définir et mettre en œuvre une politique d'achat 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 (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. Formations

Impliquer les différents décideurs 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 prestation sur site (individuel – ESAT hors Murs - ou collectifs)
Les passerelles vers le milieu ordinaire
La réduction de la contribution FIPHFP

■ Atelier découverte des activités de sous-traitance en lien avec les besoins des acheteurs

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

Programmées en inter mais également réalisables en intra, sur mesures, nos formations sont organisées dans un ESAT ou EA afin de favoriser par une visite et des échanges une réelle compréhension du secteur

Les outils

1. Base de données ESAT/EA

Faciliter l'identification de prestataires

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

- **Accès illimité 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 solution aux besoins multi-sites

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

- **DEEE :**
Recyclage des “Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques”
- **Plateaux-repas/traiteur :**
Filière développée sous la “marque Ateliers Gourmands”
- **GED :**
“Gestion électronique et Numérisation de Documents”

Afin de répondre aux besoins de services homogènes d'entreprises/collectivités multi-sites, le Réseau Gesat accompagne l'émergence de nouvelles filières et la construction d'offres groupées.

Le partenariat

Les Clubs Partenaires

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

■ Un Comité Partenaires bimestriel

Tous nos partenaires s'y retrouvent pour :

- Échanger sur les bonnes pratiques
- Mutualiser leurs besoins
- Analyser les écarts et définir les actions
- Appuyer la professionnalisation du secteur
- Structurer les filières métiers
- Identifier les relais de croissance
- Accompagner les projets innovants
- Promouvoir les réussites

■ 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 garantissant l'indépendance de l'association et son esprit de service
- La désignation de représentants des partenaires au sein du Conseil d'Administration où ceux-ci participent de plein droit à la gouvernance associative du Réseau Gesat

Les avantages d'une collaboration

Pourquoi devenir Partenaire ?

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

1^{er} réseau national des ESAT/EA	2000 ESAT/ EA	70 partenaires
30 années d'expériences	1 club partenaires national	3 clubs partenaires régionaux
Des services sur mesure	Des outils adaptés	Des moyens mutualisés

Les partenaires

Une confiance forte, une collaboration durable

■ Partenaires publics



■ Partenaires privés

ACCENTURE, ACCOR, AIR FRANCE, ALLIANZ, ASTRIUM, AUCHAN, BANQUE POPULAIRE, BNP PARIBAS, BOUYGUES IMMOBILIER, BRINK'S, CAISSE D'ÉPARGNE, CAP GEMINI, CETELEM, CLUB MÉDITERRANÉE, COCA-COLA, CRÉDIT AGRICOLE SA, CRÉDIT FONCIER, DANONE, DASSAULT SYSTÈMES, DECATHLON, EDF, ELIOR, ERDF, ETDE, ESSILOR, FRANCE TELECOM, GDF-SUEZ, HENKEL, HUMANIS, IBM, INGEROP, KIABI, KONÉ, LAGARDÈRE ACTIVE, LAPEYRE, LCL, LOGICA, MAIF, MANPOWER, MÉTRO, MONDIAL RELAY, OFFICE DÉPÔT, PAPREC, PAUL, PENELOPE, RTE, SAGE, SANOFI-AVENTIS, SDV LOGISTIC, SFR, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, SOCOTEC, SOGETI, SPIE SUD-EST, THALES, VEOLIA EAU

■ Fédérations et organisations partenaires

FÉDÉRATION NATIONALE DU CRÉDIT AGRICOLE (HECA), GROUPE BPCE, GROUPE DES INDUSTRIES MÉTALLURGIQUES (GIM), GROUPE SOS, LES ENTREPRISES DU MÉDICAMENT (HANDI-EM), MUTUALITÉ SOCIALE AGRICOLE (MSA)

Vos interlocuteurs



Emmanuel CHANSOU

direction • emmanuel.chansou@reseau-gesat.com

Farid BENMALEK

développement partenariats et formations • farid.benmalek@reseau-gesat.com

Capucine THIRIEZ-MICHERON

relations entreprises • capucine.thiriez@reseau-gesat.com

Boris DUPONCHEL

relations secteur public
• boris.duponchel@reseau-gesat.com

Christophe BORDENAVE

sourcing et module appel à projet
• christophe.bordenave@reseau-gesat.com

Laurent DELRIEU

développement filières métiers et offres groupées
• laurent.delrieu@reseau-gesat.com

Cyrille DENAEYER

animation filières métiers et offres groupées • cyrille.denaeyer@reseau-gesat.com

Retrouvez tous les outils
et toutes les informations utiles sur le site :

www.reseau-gesat.com



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