

Fiche descriptive

DATE :

Mardi 28 septembre 2010

HORAIRES :

9 H - 17 H 30

déjeuner dans un
restaurant Messidor

LIEU :

Messidor
48 rue Decomberousse
69100 Villeurbanne

INTERVENANTS :

Directeur ESAT
Réseau GESAT
Club Handi Plus

CONDITIONS :

> 376,25 € ht /personne,
soit 450 € TTC/personne
(attestation de formation
sur demande)

**Chèque à libeller à l'ordre
de :**

« Réseau Gesat »

> Fiche d'inscription
ci-jointe

> L'inscription n'est valide
qu'après réception du
règlement

PUBLIC : Responsable des Achats dans l'entreprise, Responsable des Moyens Généraux, Acheteur, DRH, RRH

OBJECTIFS :

- Comprendre le cadre juridique actuel pour développer ses achats aux secteurs protégé et adapté.
- Identifier l'offre des secteurs protégé et adapté et comprendre leurs spécificités
- Comprendre les différents modes de partenariat avec les acteurs du territoire.
- Construire une démarche interne pour développer les achats avec le secteur en s'appuyant sur ses besoins.
- Trouver les arguments pour impliquer les différents interlocuteurs de l'entreprise à la politique d'achat aux secteurs protégé et adapté.

PROGRAMME :

- **Faire le point sur la législation en cours**
 - Rappel de la loi et des obligations légales.
 - Les enjeux financiers pour l'entreprise (contribution AGEFIPH, politique RSE, etc.).
 - La réduction de la contribution AGEFIPH
- **Découvrir les secteurs protégé et adapté**
 - Les Etablissements et Services d'Aide par le Travail
 - Les Entreprises Adaptées
- **Les différents modes de collaboration avec les secteurs protégé et adapté**
 - Les contrats de sous-traitance ou de prestations de services
 - Les contrats de mise à disposition (individuel – Esat hors Murs)
 - Les passerelles vers le milieu ordinaire
- **Identifier l'offre des secteurs 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.
 - Mobiliser les acteurs de l'entreprise – trouver les bons arguments
 - Les outils pratiques pour identifier un prestataire.
 - La mise en place d'un partenariat.
 - Les facteurs de réussite.

METHODE PEDAGOGIQUE :

- La formation alterne apports didactiques et illustration de cas pratiques.
- Des supports méthodologiques et la liste des établissements du Rhône sont remis au participant.
- La visite de l'établissement et la co-animation par un directeur d'Esat du territoire illustrent de manière concrète la connaissance du secteur.
- L'animateur du Club Entreprises et Handicap est présent pour aider à la réflexion sur les pistes d'actions concrètes