

Des centres de travail protégé se regroupent pour valoriser leurs savoir-faire

Rhône. La majorité des établissements et services d'aide par le travail du département du Rhône sont rassemblés au sein d'un groupement d'intérêt économique. Objectifs : leur donner plus de visibilité et éviter la concurrence à tout crin.

C'est sur les hauteurs de Lyon, à Dardilly, que se trouvent les ateliers Denis Cordonnier, établissement et service d'aide par le travail (Esat), l'un des plus importants de France. Ils accueillent plus de 350 travailleurs handicapés mentaux, dans ses 30 ateliers. Près de là, à Sainte-Foy-lès-Lyon, les 92 travailleurs mal voyants de l'Esat Odette Witkowska s'activent à la reprographie, le conditionnement ou l'impression de documents en braille. Deux établissements différents, mais qui ont un point commun : ils appartiennent au groupement des centres de travail protégé du Rhône (CTP Rhône). Ce groupement d'intérêt économique (GIE), créé en 1977, à l'initiative de quatre directeurs de centres d'aide par le

travail pour coordonner l'activité des ateliers, n'a cessé de s'étendre. « Avec ceux qui nous rejoindront en 2010, nous représenterons près de 85 % du travail protégé du département », constate Muriel Lajous, secrétaire générale du groupement.

« Le groupement propose aux grands entreprises une porte d'entrée unique et une offre globale. »

Le réseau fonctionne avant tout comme une plate-forme d'échanges de bonnes pratiques et permet de partager des retours d'expérience. « Par exemple, lorsque j'ai dû faire l'acquisition d'un camion pour l'activité espaces verts, il m'a suffi d'envoyer un message sur notre Intranet pour recevoir des conseils des res-

ponsables d'atelier des autres Esat qui m'ont aidé à choisir le modèle le mieux adapté, raconte Yves Bonnel, directeur adjoint de l'Esat Witkowska. Et si un client me consulte pour une activité que nous n'avons pas, je le renvoie vers des

collègues. » Idem quand la charge de travail est trop importante pour satisfaire une commande dans les délais impartis. « C'est un moyen de ne jamais dire non à un client et de répondre à ses attentes. Et donc, de le fidéliser », complète Luc Denimal, directeur de l'Esat Cordonnier.

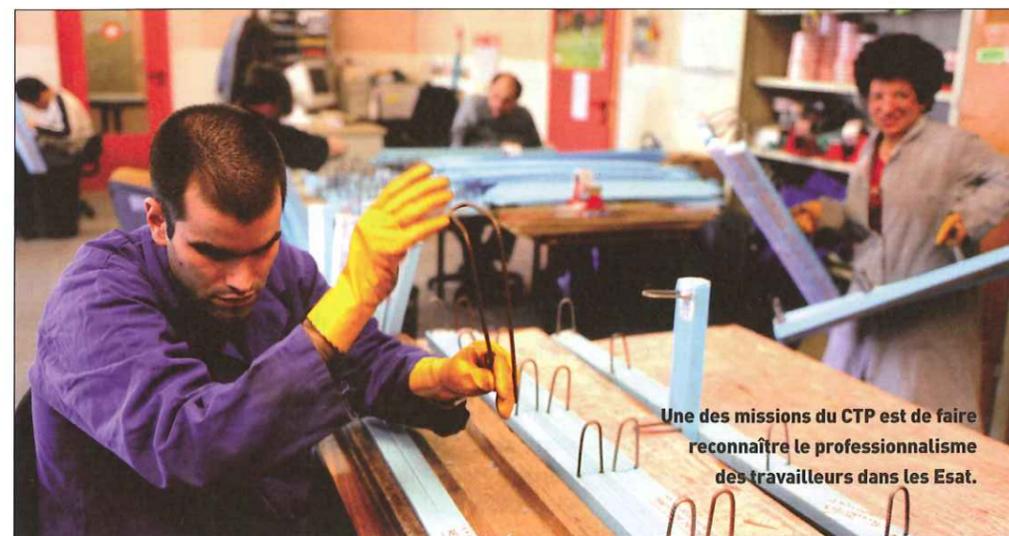
Intranet et réunion mensuelle

Ce partage est facilité par la mise en place, il y a deux ans, d'un réseau Intranet sur lequel chaque établissement fait part de l'état de son plan de charge. Ainsi que par une rencontre mensuelle entre les responsables de production. « Elle permet notamment d'identifier des marchés en développement et de dupliquer des ateliers lorsque la demande dépasse l'offre, ce qui était le cas du lavage automobile et de l'entretien d'espaces verts », explique Luc Denimal. La réunion est aussi un lieu de réflexion plus générale sur la nécessité de passer de la sous-traitance industrielle à des prestations de services qui offrent plus de débouchés.

Autre intérêt du groupement, la possibilité d'accepter collectivement des contrats trop importants pour un seul établissement. Un exemple ? Le marché proposé par la préfecture du Rhône pour la mise sous pli des professions de foi des candidats pour des élections régionales. Au total, plus de 300 000 enveloppes à préparer en quelques jours ! « Aucun établissement ne pouvait relever seul le défi, assure Jean-Michel Abry, directeur de l'Esat Witkowska. Alors nous nous sommes réparti le travail, en fonction des possibilités de chacun. » Seule limite : l'entente sur les prix qui serait illicite. Même si, dans les faits, chacun connaît, avec plus ou moins de précision, les tarifs de ses collègues pour les prestations les plus courantes.

Plan d'action commerciale

Le durcissement de la conjoncture économique, les délocalisations de certains marchés de sous-traitance vers des pays à bas coûts et la baisse des subventions... Trois raisons ont conduit les membres du CTP Rhône à passer à la vitesse supérieure en structurant davantage leur démarche collective. Le GIE bénéficie désormais de locaux propres, dans un centre d'affaires situé tout près du siège du conseil régional de Rhône-Alpes. Son équipe va être renforcée par le recrutement en cours d'une assistante commerciale. De plus, en mars, le conseil d'administration a voté un plan d'action commerciale. Premier objectif :



Une des missions du CTP est de faire reconnaître le professionnalisme des travailleurs dans les Esat.



© Guillaume Atger



mieux faire connaître le travail protégé qui souffre encore d'un défaut d'image auprès des décideurs. « Nous sommes de véritables entreprises, avec un professionnalisme éprouvé et garanti par des normes qualité. Mais chacun de leur côté, les Esat ont rarement les moyens de communiquer sur la qualité de leur travail », assure Muriel Lajous. « J'ai peu de temps à consacrer à la prospection commerciale, recon-

naît Yves Bonnel de l'Esat Witkowska. Je compte surtout sur les clients récurrents, sur le bouche-à-oreille et sur notre site Internet. » Une situation qui est la même dans la plupart des établissements. C'est pourquoi, si ceux-ci restent les interlocuteurs privilégiés des patrons des PME locales, c'est désormais le CTP qui est chargé de contacter les entreprises de plus de 500 salariés. « Pour les grands groupes, et en particulier pour leurs acheteurs, le monde du travail protégé apparaît comme nébuleux, remarque Muriel Lajous qui multiplie les contacts. Ces derniers ont souvent des difficultés à identifier des interlocuteurs dans cet univers qu'ils connaissent mal. Alors que pour satisfaire à leur obligation d'emploi de personnes handicapées, ils recherchent des solutions. Nous

avons décidé de leur proposer une porte d'entrée unique et une offre globale, qui reprend l'ensemble des activités des membres du GIE qui vont du conditionnement à la numérisation de documents en passant par le montage électrique. » Quant au budget de fonctionnement du CTP, il est assuré par une contribution forfaitaire des adhérents, en fonction du nombre d'usagers accueillis, dont une partie est prise sur le budget social des établissements, en accord avec la Ddass du Rhône. Ainsi, l'Esat Cordonnier, le plus important contributeur, verse chaque année 42 000 euros. « Même si je peux citer des affaires récentes décrochées par le GIE, notamment un contrat de mise à disposition de personnel chez General Electric, il est difficile de chiffrer exactement



Muriel Lajous est la secrétaire générale du CTP Rhône.

En chiffres

Le CTP Rhône :
 Date de création : 1977
 Adhérents : 11 associations, 22 établissements (dont 16 Esat, 3 entreprises adaptées, 1 Esat hors mur, 1 d'activité d'adaptation à la vie active et 1 association intermédiaire d'insertion).
 Nombre de travailleurs : 2500
 Budget annuel : 220 000 euros
 CA 2009 : 567 520 euros
 Références : Altadis, Bledina, BNP Paribas, Bosch, Caggemini, General Electric, Laboratoires Boiron, Messier-Bugatti, Sanofi Pasteur...

son apport, en termes de chiffres d'affaires, reconnaît Luc Denimal. En revanche, il est certain qu'il permet de structurer le marché et d'éviter une concurrence effrénée entre Esat, qui se traduirait par des tarifs revus à la baisse. »

Interlocuteur unique

Il y a quelques mois encore, le GIE n'était qu'un relais, chargé de renvoyer les clients vers les Esat. « Désormais, nous assurons le suivi commercial, même si, en bout de chaîne, c'est l'Esat responsable de la prestation qui émet la facture, car un GIE n'a pas le droit de le faire », explique Muriel Lajous.

Le conseil d'administration et le bureau étudiant justement un changement de statut juridique. Parmi les pistes évoquées, la transformation du GIE en association ou en coopérative. Mais ces aspects économiques ne doivent pas faire perdre de vue le but initial du CTP Rhône qui reste l'amélioration de la prise en charge des personnes handicapées. D'ailleurs, ses membres étudient la possibilité de monter des sessions de formation communes, pour faire évoluer les compétences des travailleurs qu'ils accueillent.

Jean-Marc Engelhard
Contact
 → CTP Rhône : 04 78 62 24 79

« Renforcer notre crédibilité »



Bruno Dandoy, directeur de l'Esat Jacques Chavent et président du CTP Rhône

« Le CTP Rhône est avant tout un groupement de terrain, qui a pour vocation de coordonner l'action des Esat qui en font partie sur leur territoire et sur leurs marchés. Il facilite la réflexion collective, à moyen et long terme, sur nos activités. Il permet aussi de dégager des synergies et de répondre à des marchés importants ou d'assurer une prestation dans des délais serrés. De ce fait, c'est un moyen de renforcer, dans l'esprit des décideurs, la crédibilité du travail protégé. Le choix de confier au CTP la prospection des clients a l'avantage de permettre aux établissements de se recentrer sur leur cœur de métier qui n'est pas commercial. Leurs responsables ont plus de temps pour l'accueil des travailleurs, l'adaptation des postes de travail ou encore la formation. L'économique doit rester au service du médico-social. »