



SOMMAIRE

1. Vue d'ensemble du Réseau Gesat

- **La gouvernance**
- **L'équipe opérationnelle**

2. Rapport d'activité

PARTIE I : Nos évènements et outils digitaux pour favoriser la rencontre entre la demande des entreprises et l'offre des ESAT et EA

PARTIE II : Nos solutions pour accompagner les projets d'achats concrets aux ESAT et EA

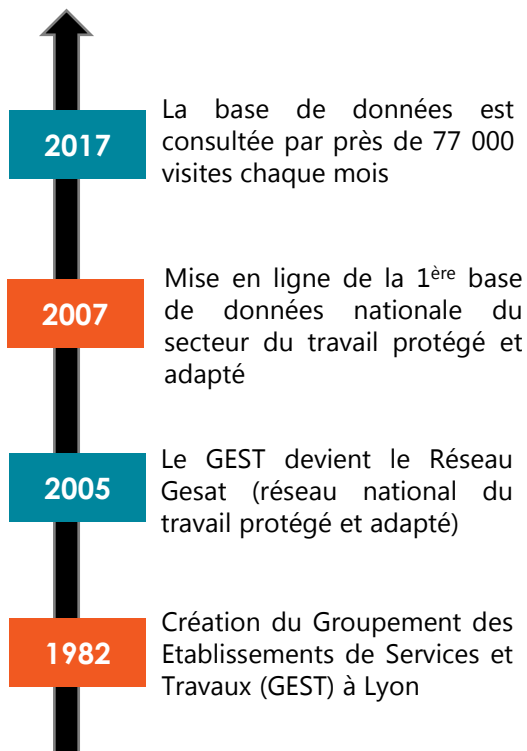
PARTIE III : Nos outils pour appuyer le développement des activités des ESAT et EA

LES CHIFFRES CLÉS 201 / ILS NOUS ONT REJOINTS

3. Rapport financier



VUE D'ENSEMBLE DU RÉSEAU GESAT



- L'Association se caractérise par **sa neutralité et son indépendance** :
- Un fonctionnement **au service de tous les ESAT et EA**
- Une **gouvernance associant les directeurs d'ESAT et d'EA et les entreprises**
- Un **modèle économique assumé par les entreprises partenaires** (80 % des financements)
- Elle s'appuie sur **un réseau d'adhérents et de partenaires**, pour :
 - Favoriser la rencontre entre la demande des entreprises et l'offre des ESAT et EA
 - Accompagner les projets d'achats concrets aux ESAT et EA
 - Appuyer le développement des activités des ESAT et EA

3 missions principales

1 Promouvoir et valoriser
l'offre du secteur du travail
protégé et adapté

2 Développer et structurer
l'offre du secteur du travail
protégé et adapté pour
répondre aux besoins des
entreprises

3 Conseiller et accompagner
les entreprises dans leur
politique d'achats au secteur
du travail protégé et adapté
dans un esprit de
responsabilité sociale

ADMINISTRATEURS ÉLUS LORS DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 22 JUIN 2017

Collège des ESAT et EA



Luc CAMISASSI
(80)



Pascal
CUNY (01)



Daniel FINA
(92)



Philippe FUSINA
(82)



Thierry LEQUES
(17)



Patrice MANCINI
(78)



Arnaud PASCAL
(91)



Hervé REMY
(49)



Hugues TITARD
(49)



Judicaël
TRACOULAT (75)

Collège des groupements territoriaux



Guillaume
ALEXANDRE (62)



Vincent
CHARRASSIN (69)



Michel
COUDREY (34)



Christophe
FABRE (43)



Michel
LACOUICHE (71)



Alain LAMBERT
(69)



Erik PEETERS
(27)



Emmanuel
VERRIERE (03)



Romain
VERSCHOORE (62)



Présidente d'honneur

- Michèle GARDET

Membres du Bureau

- Président : Pascal CUNY
- Vice président : Emmanuel VERRIERE
- Vice président : Luc CAMISASSI
- Trésorier : François DENIS
- Trésorier adjoint : Hervé REMY
- Secrétaire : Magali MUNOZ
- Secrétaire adjoint : Patrice MANCINI

Commission Ethique et Gouvernance :

- Yves BARBIER, Michel FIEVET, Michèle GARDET, Daniel HAUGER, Philippe HELIN

Collège des personnalités hautement qualifiées



Anne Marie
DUNET



Céline
GRELIER



Gérard
LEFRANC



Magali
MUNOZ



François DENIS



François Noel
TISSOT

Personnes Hautement Qualifiées :

- Jean-Noel DUCHATEL, Michel FIEVET, Michèle GARDET, Pierre Louis PETIT, Christian WALTHER,

L'ÉQUIPE OPÉRATIONNELLE

Béatrice AMSELLEM
Directrice générale

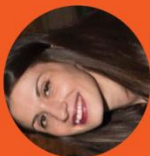


Denis CHARRIER
Directeur Opérationnel & Développement

Céline DELCROIX
Responsable
Communication



Clara REGUIMI
Assistante Communication



PÔLE COMMUNICATION

Nelson MARQUES
Responsable Administratif,
Financier et Ressources
Humaines



Claire LO
Comptable



PÔLE ADMIN, FINANCIER, RH



Fabrice L'HOIR
Responsable
Relations Entreprises



Catherine PERROT
Responsable
Relations Entreprises



Hugo MUSZCZAK
Analyste Achats



Lisa BERGEON
Chargée de mission
Entreprises



Julie COCHEREAU
Responsable
Relations Entreprises

« Pôle « Entreprises »



Hamza BOUHELA
Chargé de mission



Aurélie BERLIOZ
Responsable
Offre Adhérents



Marie-Thérèse GESTIN
Responsable
de l'offre métiers ESAT & EA

« Pôle « ESAT/EA »

Véronique PELLARIN-GOJON
Responsable Antenne Auvergne-Rhône-Alpes

PÔLE OPÉRATIONNEL & DÉVELOPPEMENT



Développons les achats responsables !

RAPPORT D'ACTIVITÉ



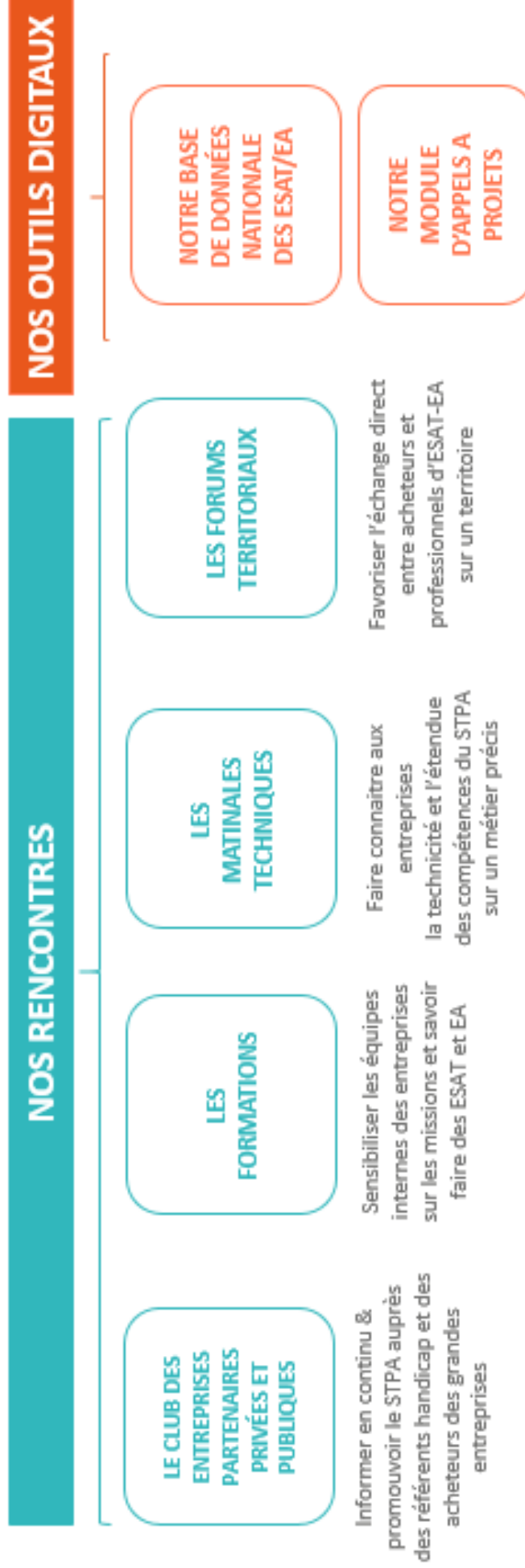
Développons les achats responsables !

PARTIE I

**Nos évènements & outils digitaux
pour favoriser la rencontre
entre la demande des entreprises
et l'offre des ESAT et EA**

LE RÉSEAU NATIONAL DE MISE EN RELATION DES DONNEURS D'ORDRES ET DES ESAT-EA

FACILITATEUR Des relations économiques



LE CLUB DES ENTREPRISES PARTENAIRES PRIVÉES ET PUBLIQUES POUR SENSIBILISER LES ENTREPRISES ET PROMOUVOIR LE STPA

L'OBJECTIF

Dédiés aux interlocuteurs privilégiés référents sur le STPA dans les grandes entreprises privées et publiques (acheteurs, responsables de mission handicap), ces moments d'échanges constituent une véritable ressource pour relayer, au sein des organisations, des outils pratiques et des exemples mettant à l'honneur l'innovation et le professionnalisme du secteur.

CHIFFRES CLÉS 2017

6 rencontres
organisées

Près de 150
participations

Thématiques phares 2017

LE PROCESSUS ACHATS AVEC DES STRUCTURES DU STPA

- Qualification du besoin et préparation d'un appel d'offres
- Sourcing & rédaction du cahier des charges
- Analyse des offres
- Négociation et contractualisation
- Mise en œuvre et coordination des acteurs
- Evaluation post marché

L'ACTUALITÉ RÉGLEMENTAIRE

- Intervention du Pôle Financier de l'AGEFIPH sur les modalités du calcul de l'Obligation d'Emploi
- Réunions de concertation des entreprises partenaires dans le cadre de l'évolution législative sur l'emploi des personnes en situation de handicap

LES STRUCTURES INVITÉES MISES À L'HONNEUR

- La Manufacture Digitale : une EA, agence de communication et de production audiovisuelle
- HumainEA : des prestations innovantes dans le domaine des ressources humaines
- Présentation de l'ANEHM (Association Nationale des Esat Hors Murs) et sensibilisation à la mise à disposition

La Manufacture Digitale : une jeune EA dynamique et innovante

Gabrielle Portnoi, fondatrice de la Manufacture Digitale est longtemps intervenue dans le milieu associatif pour l'aide et l'intégration des personnes sourdes ou malentendantes. Après quelques années, elle établit le constat qu'un grand nombre de personnes sourdes et malentendantes se trouvent en situation de chômage malgré un niveau de qualification et de fortes capacités tant techniques que créatives pour les métiers de la communication.

C'est avec ses compétences que naît en 2017 La Manufacture Digitale qui œuvre pour redéfinir les contours de la communication : « **L'une des nécessités de la communication est de se faire entendre. Si l'on parvient à se faire entendre des Sourds, alors on peut se faire entendre de tous.** »

NOS FORMATIONS-ACTIONS POUR STIMULER LES ACHATS AUX ESAT ET EA

L'OBJECTIF

Nos formations sont conçues pour sensibiliser les acheteurs, prescripteurs et référents RH à l'environnement et au professionnalisme des ESAT et EA.

Nous privilégions des méthodes interactives, l'immersion au sein d'une structure et des exercices concrets d'achats pour développer chez les participants l'envie et le réflexe « STPA ».

CHIFFRES CLÉS

2017

+ de **120** acheteurs, RH
et prescripteurs formés
Note moyenne de
satisfaction : **8,9**

Nos formations 2017

LE PARCOURS DÉCOUVERTE

Organisée en petits groupes inter-entreprises, cette formation débute par une large découverte du champ du handicap et des missions des ESAT-EA. Au fil de la journée, des focus très opérationnels sont réalisés sur l'offre du secteur, les modalités de contractualisation et les outils existants pour optimiser ses chances de partenariat.

Ces formations laissent une large place à l'échange entre entreprises homologues pour challenger collectivement leurs pratiques autour de mises en situation et de temps de recherche concrète de prestataires.

LE PARCOURS EXPERT

Organisées en Intra et construites sur mesure en réponse aux enjeux d'achats des acheteurs et prescripteurs d'une entreprise, ces journées sont conçues sous la forme d'un groupe de travail collaboratif et interactif.

Après une présentation d'activités ciblées aux besoins de l'entreprise, tant coté achats généraux que cœur de métier, l'animateur propose différents outils et méthodologies pour faciliter la pratique d'achats au STPA (sourcing, cartographies, module d'appels d'offres...).

Un large temps de travail est ensuite organisé pour identifier des pistes et lancer concrètement une démarche d'achat (demande de prix, pré-qualification de fournisseurs, devis...).

La preuve par l'exemple !

Chaque journée est organisée au sein d'une structure du secteur pour découvrir les différents savoir-faire des ESAT-EA, comprendre leur organisation et éprouver concrètement leur professionnalisme par l'échange avec des usagers et salariés sur leur poste de travail.

Un outil pour identifier de nouvelles pistes d'achats

Martine CAVAZZONI,
Conseiller Achats Groupe Bpifrance

« Une formation construite en collaboration avec nos interlocuteurs du Réseau Gesat qui a permis de répondre à nos besoins de compréhension des aspects théoriques et pratiques des relations entre le donneur d'ordre Bpifrance et les structures du secteur protégé et adapté.

La meilleure compréhension du fonctionnement de ces structures, de la diversité des activités développées et de la valeur ajoutée des services qu'elles proposent permet à ces entités de venir compléter ou concurrencer le panel fournisseurs de Bpifrance.

A l'issue de cette formation, un Business Corner réunissant acheteurs internes Bpifrance, Réseau Gesat et structures du secteur protégé et adapté a été organisé pour échanger entre techniciens et nouer des contacts, début d'une dynamique pérenne »

LES MATINALES TECHNIQUES POUR DÉCOUVRIR LES SAVOIR-FAIRE DU STPA

L'OBJECTIF

Les matinales techniques sont une série de rendez-vous dédiés à un secteur d'activité en tension des ESAT et EA ou à des particularités contractuelles.

CHIFFRES CLÉS 2017

5 matinales organisées

30 intervenants

Près de 150 participations

Les activités mises a l'honneur en 2017

Comme chaque année, nous sélectionnons des activités en rapport avec les besoins exprimés par les entreprises privées et publiques. En 2017, ce sont **le facility management, la restauration collective, la mise à disposition/prestations de services sur sites, les services IT et les fonctions supports** qui ont été mis à l'honneur.

Pour chaque sujet, un panorama quantitatif et cartographique de l'offre des ESAT et EA est présenté, ainsi que des retours d'expériences croisés d'ESAT-EA et de leurs clients sur la mise en œuvre opérationnelle d'un marché, de l'expression du besoin de l'entreprise à la réalisation de la prestation.

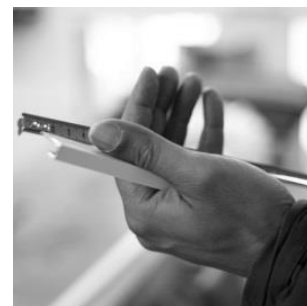
Un large temps d'échanges avec la salle permet aux acheteurs et aux prescripteurs de se projeter dans un projet d'achat et de solliciter l'expertise des intervenants pour en évaluer son potentiel.

RETOUR SUR LA MATINALE : MISE A DISPOSITION ET PRESTATIONS DE SERVICES DU SITE

Le 8 juin dernier, la matinale consacrée à la mise à disposition et aux prestations de service sur site, organisée chez Natixis a permis à une trentaine d'acheteurs et prescripteurs de découvrir les particularités techniques, juridiques et les avantages de ces deux formes de partenariats.

Trois ESAT-EA et leurs clients ont ensuite témoigné de manière très concrète sur la phase de concertation et de mise en œuvre de ces partenariats. Ils ont également apporté leur expérience quant aux bonnes pratiques et aux points de vigilance à observer dans l'organisation et les modalités contractuelles requises à chacun de ces dispositifs.

Cette rencontre a permis de démontrer aux entreprises présentes la technicité et les possibilités de collaboration avec le secteur dans ce domaine.



ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL L'EXEMPLE DU RHEM



HandiEM s'engage pour sensibiliser les entreprises du médicament aux compétences des ESAT et EA !

LA DEMANDE D'HANDIEM

HandiEM est l'association paritaire relais opérationnel de l'accord de branche des entreprises du médicament au profit de l'emploi des personnes handicapées. Elle regroupe 300 entreprises, soit 70 000 salariés.

En 2017, HandiEM dans le cadre de son objectif d'augmenter de 30% le recours au STPA auprès des entreprises du médicament, souhaitait organiser un événement d'une journée pour sensibiliser à la fois les acheteurs, RH, missions handicap et prescripteurs de bon de commandes des entreprises du médicament. Cet événement s'est déroulé le 12 octobre 2017 à Paris.



LA RÉPONSE DU RESEAU GESAT

Pour sensibiliser et mieux comprendre les partenariats possibles avec les ESAT/EA, HandiEM, le Réseau Gesat et le Groupement Com'Unity (Sabooj, Inspirience) ont coconstruit un événement intégrant différents dispositifs de sensibilisation : plénières thématiques, animations, grands témoins, tables rondes et Business Corner. Nous avons mis en place et animé 3 ateliers participatifs et progressifs :

- **L'atelier 1^{er} pas** : pour les entreprises qui démarrent sur le sujet du STPA
- **L'atelier Expert** : pour les entreprises qui souhaitent mettre en place des contrats conséquents, avec ou sans cotraitance
- **L'atelier sourcing & outils** : pour proposer des solutions concrètes dans l'identification de structures et la mise en place de partenariats avec les ESAT et EA

Pour faciliter la rencontre directe clients/fournisseurs, nous avons également organisé un Business Corner autour de 6 pôles d'activités : activités industrielles & conditionnement, Facility Management, Communication, Informatique, Services Administratifs & écologiques, Restauration.

LE BILAN

- Plus de **150** visiteurs et participants à l'événement avec 100% de satisfaction
- Plus de **80 %** des ESAT/EA participant sur le Business Corner ont apprécié le format
- Plus de **70 %** des ESAT/EA ont été satisfaits de la qualité des rencontres
- Toutes souhaiteraient participer à un prochain événement de ce type

En 2018, HandiEM a souhaité pérenniser et capitaliser sur cette première rencontre en organisant auprès des différentes cibles des événements territoriaux (IDF, Haut de France et Centre) au sein d'ESAT/EA.

Au programme : des visites en immersion d'ESAT et d'EA, rencontres avec les travailleurs et les équipes, découverte d'activités en lien avec les besoins des entreprises participantes : conciergerie d'entreprises, recyclage de déchets, imprimerie, traitement de process administratifs, services informatiques, blanchisserie...

La première journée s'est déroulée le 31 mai 2018 en Ile de France.

NOS OUTILS POUR UNE MISE EN RELATION DIGITALE

L'OBJECTIF

Faciliter la mise en relation directe de l'offre des ESAT et EA et de la demande des entreprises privées et publiques

La base de données des ESAT et EA la plus consultée en 2017

Créée en 2007, notre base de données référence l'ensemble des structures du secteur du travail protégé et adapté (**1 450 ESAT et 800 EA**), représentant plus de **150 000 travailleurs en situation de handicap**.

Elle est la ressource la plus qualifiée et la plus utilisée du marché pour identifier des prestataires et fournisseurs ESAT et EA.

LE SITE DU RÉSEAU GESAT EN 2017

Près de **1 million de visites /an**
2,5 millions de pages vues
dont **70 % concernent**
les pages ESAT-EA

De plus, notre équipe répond quotidiennement à des demandes de devis que nous font de petites entreprises, collectivités ou particuliers à la recherche d'un prestataire ESAT ou EA.

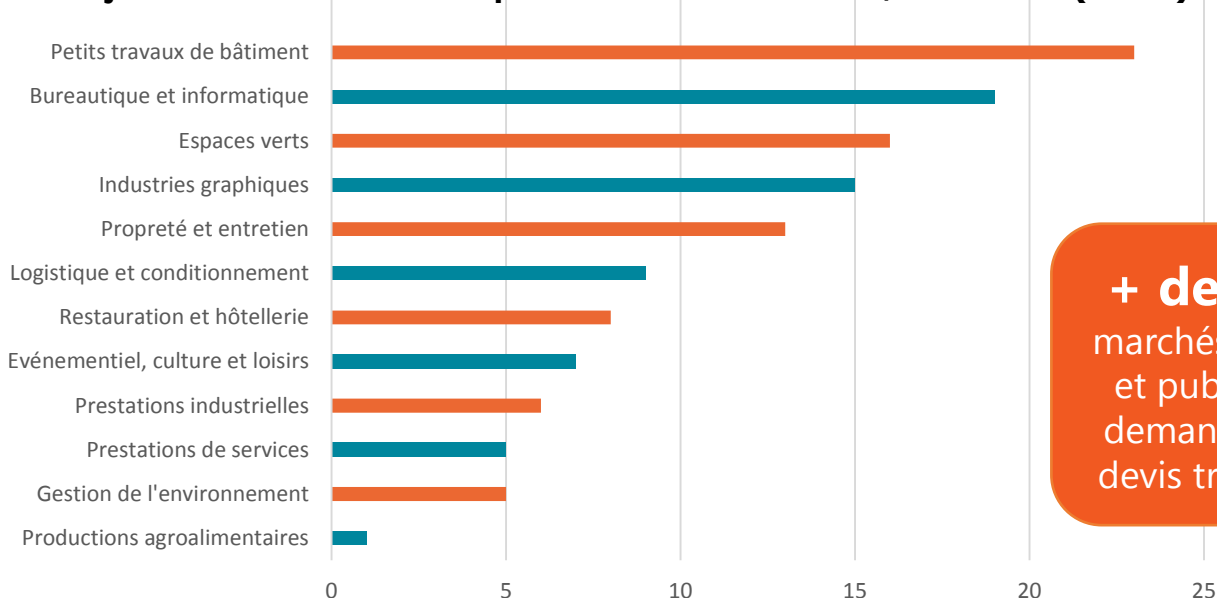
En 2017, ce sont plus de 170 mises en relation directes qui ont ainsi été réalisées.

Le module d'appel à projets

Nous informons tout au long de l'année les donneurs d'ordres sur les activités innovantes proposées par le secteur et les encourageons à confier des marchés aux ESAT & EA sur ces segments.

Cette sensibilisation porte ses fruits puisque l'on constate une nette augmentation de certaines activités : la **communication digitale**, les **activités logistiques**, les **services aux employés (accueil, conciergerie)**, l'**audiotypie ou sténotypie**, la **plasturgie**, la **restauration ambulante (food truck)**.

Projets diffusés en 2017 : poids des demandes / activités (en %)



+ de 300
marchés privés
et publics et
demandes de
devis transmis

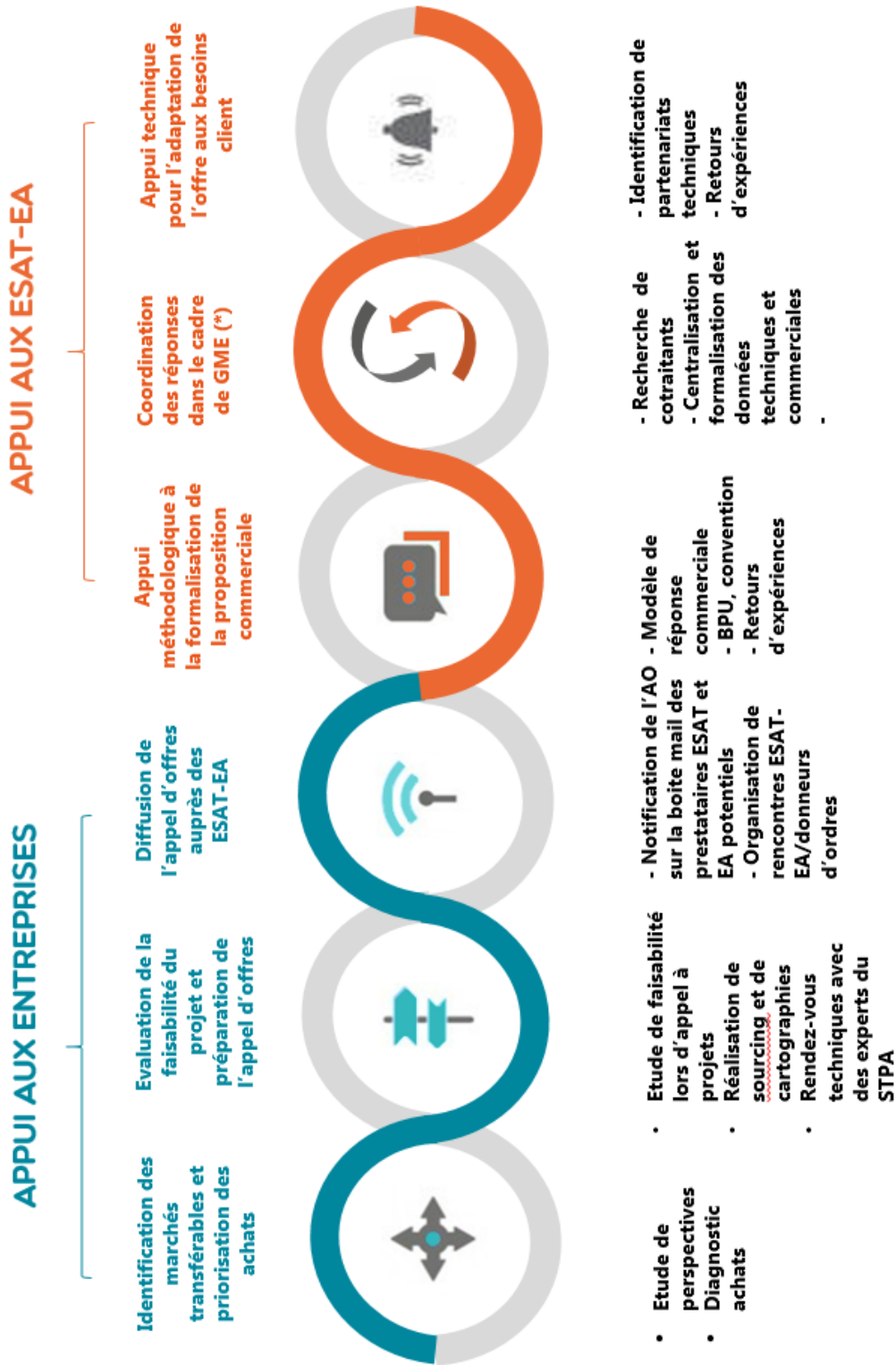
PARTIE II

**Nos solutions pour accompagner
les projets d'achats concrets
aux ESAT et EA**

ACCOMPAGNER LES DONNEURS D'ORDRES SUR DES PROJETS CONCRETS D'ACHAT AUX ESAT ET EA

L'OBJECTIF

Pour favoriser la rencontre de l'offre et de la demande, nous apportons des solutions opérationnelles à chaque étape des projets de sous-traitance au STPA, de la qualification de la demande à la formalisation de la réponse des ESAT-EA.



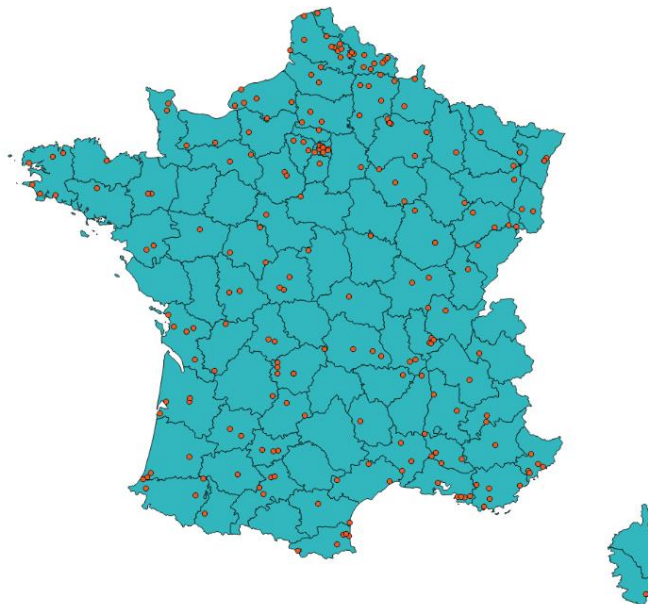
EXEMPLE D'OUTILS

Les sourcing qualifiés à destination des entreprises privées et publiques

LA DEMANDE

Les entreprises privées et publiques souhaitant recourir à des ESAT et EA pour répondre à leurs besoins d'achats généraux et de production sont régulièrement à la recherche d'informations qualifiées sur les capacités techniques et volumétriques des structures.

Ces données leur permettent de calibrer au plus juste leur projet d'achat (allotissement, cotraitance, délais,...) et de formaliser leur appel d'offres.



LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Pour accompagner les acheteurs dans leurs projets, nous réalisons des sourcing qualifiés et des cartographies de l'offre des ESAT-EA. Véritables outils d'aide à l'achat, ils permettent d'identifier, localiser et évaluer les capacités du secteur pour répondre à un besoin spécifique en matière de biens ou de services.

Chaque sourcing qualifié est réalisé avec les ESAT et EA concernés sur l'activité demandée. Ils indiquent les données de contact de la structure, les critères propres à chaque structure pour répondre aux besoins de l'entreprise demandeuse (contraintes techniques, logistiques, gestion des délais, plages horaires, localisation, labels, équipements, volumétrie...).

Pour les demandes récurrentes : (location de salle, traiteur,...) : des sourcing nationaux sont réalisés et mutualisés auprès de l'ensemble des entreprises privées et publiques partenaires du Réseau Gesat et de leurs équipes.

Pour les demandes spécifiques : les sourcing sont réalisés sur-mesure par rapport aux besoins exprimés par l'entreprise partenaire.

LE BILAN

En 2017, ce sont + de **100** sourcing qualifiés qui ont été mis à disposition des entreprises partenaires du Réseau Gesat, les compétences de + de 1 600 ESAT et EA ont été mises en avant par la même occasion.

CHIFFRES CLÉS 2017

+ de **100** sourcing
qualifiés disponibles

Les compétences de

+ de **1 600**

ESAT-EA mises en avant

ACCOMPAGNEMENT OPÉRATIONNEL



Appui du groupe Orange dans le transfert d'un marché national au STPA

LA DEMANDE

Depuis 2015, nous accompagnons le groupe Orange dans son projet d'externalisation d'entretien des espaces verts des « sites mobiles » vers le secteur du travail protégé et adapté. Ce projet a été planifié sur 3 ans et selon les 5 grandes Directions régionales opérationnelles d'Orange.

En 2015 et 2016, ce sont 52 départements du Nord, de l'Est et du Sud de la France qui ont été soumis à l'étude pour identifier des ESAT et EA en mesure d'assurer l'entretien des 2 920 sites de ce territoire.

En 2017, le déploiement de ce marché s'est poursuivi dans 50 nouveaux Départements du Sud Est, de l'Ouest, de l'Île de France, du Sud Est et de l'Ouest, représentant 3 608 sites à couvrir.

La complexité de la demande d'Orange réside dans l'étendue géographique du marché à couvrir, sa coordination (un interlocuteur, un prix, une facture par département) et ses exigences techniques (habilitation électrique dite H0B0 de l'ensemble des équipes prestataires).

LA RÉPONSE DU RESEAU GESAT

Pour faciliter la mise en place de ce marché, le Réseau Gesat a accompagné tant Orange que les ESAT et EA :

PHASE 1 : Calibrage du marché

- Organisation d'une réunion avec des référents du STPA pour ajuster le cahier des charges aux capacités techniques et organisationnelles des prestataires potentiels
- Expérimentation sur un territoire pour ajuster le cahier des charges avec retours d'expériences des prestataires de la zone pilote pour améliorer la prestation d'ensemble

PHASE 2 : Coordination par zone géographique

- Réalisation d'un sourcing d'ESAT-EA et diffusion des éléments du marché
- Etude de faisabilité auprès de ces structures pour évaluer leur capacité de réponse
- Organisation de réunions d'échanges locales avec les prestataires potentiels et les Directions achats et techniques d'Orange

PHASE 3 : Appui aux structures en phase de réponse

- Proposition d'un modèle de réponse commerciale, de BPU et de convention GME pour faciliter la réponse des ESAT/EA
- Identification d'un prestataire de formation pour délivrer l'habilitation électrique dite H0B0 aux ESAT et EA et mutualiser les sessions
- Appui aux ESAT et EA pendant la phase de rédaction de leurs propositions commerciales

LE BILAN

Aujourd'hui, plus de **77** départements sont couverts par **49** ESAT et EA, soient près de **500** travailleurs handicapés intervenant pour l'entretien des espaces verts des sites mobile. Ces opérateurs sont, ou ont été, formés à l'habilitation électrique dite H0B0 dans le cadre de ce marché.

Un marché conclut pour une durée de 3 ans. Orange, acteur engagé a sous-traité diverses autres prestations au STPA en 2017 pour un montant total de 17,8 millions d'€.

CHIFFRES CLÉS 2017

215 jours conseils
réalisés auprès d'entreprises
privées et publiques pour
les accompagner dans leurs
projets d'achats

PARTIE III

**Nos outils pour appuyer le
développement des activités
Des ESAT et EA**

NOS OUTILS POUR APPUYER LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS DES ESAT ET EA

Coopérer sur des projets concrets avec les ESAT et EA

Animation de filières et marques
sur des secteurs d'activité
porteurs pour y renforcer
durablement la présence des
ESAT et EA

- Animation nationale : appui au démarrage de l'activité et au transfert de compétences
- Données prospectives : Réalisation d'études de marché, veilles commerciale et réglementaire
- Mise en place d'actions de promotion : salons, sensibilisations intra-entreprises, outils de communication

Développer ses activités

Coordination et
accompagnement des ESAT
et EA dans le
développement de leurs
activités

- Conseil & étude :
 - Identification d'experts en réponse aux besoins des structures (techniques, stratégiques, opérationnels)
 - Appui à la coordination de votre projet
 - Transferts de compétences entre ESAT-EA
- Formations : pour optimiser vos échanges commerciaux
- Accompagnement : coordination de réponses en GME, appui à la formalisation de réponses commerciales

S'informer et partager les expériences

Organisation de différents
événements et réalisation
de diverses publications

- Ateliers des métiers : Partage d'expériences avec des experts sur des secteurs d'activité en développement
- Formations : Pour s'outiller en vue d'identifier de nouvelles pistes de développement
- Supports variés : Benchmark d'activités, newsletters, observatoires et baromètres des achats au STPA, podcasts...

ZOOM SUR NOS MARQUES ET NOS FILIÈRES

L'OBJECTIF

Les marques et filières animées par le Réseau Gesat visent à renforcer durablement la présence des ESAT et EA sur des secteurs porteurs.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX



En 2017, le Réseau Gesat a animé :

3 filières métiers et marques

Regroupant **45 ESAT et EA coopérateurs** (directeurs et opérationnels)

OBJECTIFS 2018 PAR FILIÈRE & MARQUE



Asseoir la marque sur son marché et la développer

- Ouvrir 7 nouvelles conciergeries
- Affilier 3 ESAT/EA sur le bassin grenoblois
- Phase pilote CDC – intégration ESAT Grenoble



Renforcer la marque et changement d'échelle

- Dynamiser le développement commercial de la marque
- Renforcer la qualité de l'offre de service / produits
- Développer l'offre dans 2 nouvelles agglomérations

PLATEAUX-REPAS



Se repositionner et élaborer une offre multi-déchets

- Sécuriser la conformité des structures au décret LTE
- Préparer la diversification vers d'autres déchets

DEEE / DÉCHETS

S'INFORMER ET PARTAGER LES EXPÉRIENCES

L'atelier des métiers

L'OBJECTIF

L'atelier des métiers propose aux professionnels d'ESAT ou d'EA un retour d'expériences concret et pratique sur un secteur d'activité, une pratique ou un dispositif dynamique et porteur.

Animée par des professionnels qualifiés et enrichie par des études de cas pratiques, cette rencontre fournit des informations opérationnelles pour envisager ou non, une mise en place au sein de l'ESAT ou de l'EA.

RETOUR SUR L'ATELIER CONSACRÉ À LA COTRAITANCE : REEL LEVIER D'ACCES A DE NOUVEAUX MARCHÉS POUR LES ESAT ET EA

Après avoir présenté un panorama des différents exemples de prestations faisant aujourd'hui l'objet de cotraitances ainsi qu'une présentation des formes juridiques et contractuelles de la cotraitance, les interventions de 2 dirigeants d'ESAT et EA ont permis de clarifier très concrètement les prérequis à observer dans le montage de ce type de collaborations, les modalités pratiques de la relation au client et l'organisation à mettre en œuvre pour faciliter la coordination des cotraitants.

Le témoignage d'un cotraitant, fournisseur du secteur classique a également apporté une meilleure vision des attentes du marché en la matière et des objectifs des grands entreprises quant à l'intégration du STPA à des marchés régionaux ou nationaux.

L'atelier s'est conclu par un temps dédié aux échanges pour répondre aux questions pratiques des participants : l'encadrement des travailleurs, les modalités de facturation, la remontée d'UB, les marchés potentiels...

ZOOM SUR CET ATELIER :

Date : 28 juin 2017

18 participants

5 intervenants

Format court : 2h30 en Webconférence

UN NOUVEAU FORMAT DE RENCONTRE QUI PLAÎT !

Pour 100 % des participants, cette matinée a répondu à leurs attentes.

Ils ont tous apprécié le format en Webconférence

APPUI AU DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS

Accompagnement de l'ESAT Georges Couthon : « diversification de son activité de restauration »

L'ESAT Georges Couthon a ouvert en 2016 un restaurant inter entreprises dans une zone d'activité d'Amiens. Après une phase d'organisation et de montée en compétence progressive des équipes sur ce savoir faire, l'ESAT a souhaité étudier l'opportunité de développer un service de restauration livrée (traiteur, plateaux repas, etc...) avec le double objectif de proposer de nouvelles compétences aux travailleurs et d'élargir la palette des services proposées à ses clients.

LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Pour accompagner l'équipe de l'ESAT Georges Couthon dans sa démarche :

Nous avons constitué une équipe projet :

- Un accompagnant spécialisé en stratégie de développement
- Des experts techniques (audit des installations, partage et transfert de compétences opérationnelles et techniques)

Nous avons réalisé l'étude de marché :

- Etude des tendances du marché Plateaux repas et service traiteur
- Etude des besoins locaux
- Analyse de la concurrence locale
- Rédaction du business plan et du prévisionnel
- Création d'un fichier de prospects locaux

Nous avons coordonné avec les équipes l'avancement du projet :

- Suivi global du projet et des intervenants (rétroplanning, gestion de projet, coordination des intervenants)

LE BILAN

L'accompagnement a permis de constater le potentiel de consolidation et de développement de cette activité et d'établir une stratégie globale, un positionnement marketing et un plan d'action opérationnel.

Cette réflexion, conduite avec les équipes en charge du RIE, a été l'occasion de prendre du recul, d'analyser leurs process actuels et de trouver des solutions opérationnelles, tout en expérimentant une méthodologie duplicable pour d'autres activités.

L'ESAT Georges Couthon qui souhaite développer l'activité de plateaux repas de 30 000 € en 2019, a posé sa candidature pour intégrer la marque Ateliers Gourmands, début 2018.

LES POINTS FORTS DE L'ACCOMPAGNEMENT

6 groupes de travail organisés avec les équipes de l'ESAT pour construire une démarche de développement adaptée à l'établissement et à son environnement

Une journée de visite et d'échanges dans un ESAT réalisant des plateaux repas

Un audit technique et opérationnel du RIE

Actu 2017

Le Réseau Gesat et ECTI, association de seniors bénévoles, engagée dans l'accompagnement des acteurs économiques et sociaux, officialisent leur partenariat le 14 décembre 2017. L'objectif le rapprochement des ESAT et EA avec les multiples savoir faire et le maillage nationale d'ECTI



Les Ateliers Gourmands

LES ACTIONS PHARES 2017

PROSPECTIVE & DÉVELOPPEMENT

- Réalisation d'une étude de la demande sur différentes agglomérations pour cibler les villes à fort potentiel de développement
- Réalisation d'un benchmark de l'offre locale pour outiller les coopérateurs de la marque (outils de communication, élargissement de gamme, nouveaux services associés,...)

COMMUNICATION

- Participation au Salon Handicap, Emploi & Achats Responsables (Paris)
- Animation du site : www.ateliers-gourmands.com
- Envoi de 5 newsletters à plus de 6 000 contacts
- 2 campagnes d'emailing ciblées

CHIFFRES CLÉS 2017

- **5** ESAT-EA coopérateurs
- **1** nouvel ESAT a intégré la marque
- **+ de 40 000** plateaux repas vendus (37 986 en 2017)
- **+ de 720 K€** de chiffre d'affaires généré par la filière (696 K€ en 2017)



GEM DEEM

PROSPECTIVE & DÉVELOPPEMENT

- Signature le 24 mars 2017, d'un partenariat avec l'éco-organisme Ecologic pour proposer des solutions à la carte aux ESAT et EA de la filière, leur permettant de poursuivre leurs activités de collecte et de traitement des 30 000 tonnes de DEEE qu'ils gèrent chaque année.
- Etude des pistes de collaborations avec l'éco-organisme Eco-systèmes.

FORMATION

- Organisation d'une formation sur l'obligation de labellisation WEEELABEX pour accompagner les ESAT et EA dans leur mise en conformité.

CHIFFRES CLÉS 2017

- **13** ESAT-EA coopérateurs
- **19** personnes formées

D'UNE MARQUE COMMUNE



**Merci Oscar ! poursuit son déploiement :
10 nouvelles conciergeries ouvertes en 2017 !**

LES ACTIONS PHARES 2017

PROSPECTIVE & DÉVELOPPEMENT

- Réalisation d'une étude de la demande sur différentes agglomérations pour cibler les villes à fort potentiels de développement
- Elaboration d'une grille d'évaluation pour identifier les candidats au métier de concierge
- Elaboration d'un référentiel de formation au métier de concierge

COMMUNICATION

- 3 événements organisés : Participation au Salon Handicap, Emploi & Achats Responsables (Paris) ; Visite de la conciergerie Merci Oscar par Sophie CLUZEL, organisation d'une émission vivre FM consacrée à la marque
- Animation du site : www.merci-oscar.fr

BILAN 2017

En 2017, le Crédit Agricole, Gibmédia, Henkel, Hopps Group, l'IRSN, l'Oréal, Sanofi, Sophia Club Entreprises, TDF et Thalès ont en effet choisi de faire appel à « Merci Oscar ! » pour proposer à leurs salariés des services du quotidien tels que pressing, repassage, cordonnerie, paniers de fruits et légumes bio, entretien auto...

Pour ces entreprises, l'avantage est double : faciliter la vie quotidienne de leurs salariés en leur donnant accès à une très large gamme de services et améliorer leur responsabilité sociale en participant à l'insertion professionnelle de travailleurs en situation de handicap.

Cartographie des implantations Merci Oscar !



CHIFFRES CLES 2017

En 2017, Merci Oscar! compte :

- **15** ESAT/EA coopérateurs sur 32 ESAT et EA proposant un service de conciergerie
- **3** événements organisés pour promouvoir la marque
- **10** nouveaux marchés gagnés

LES CHIFFRES CLÉS 2017

Près de 700
ESAT et EA
adhérents

107
entreprises
privées et
publiques
partenaires

Près d' 1
million de
visites /an sur
[www.reseau-
gesat.com](http://www.reseau-
gesat.com)

1 100 000 €
de volume
d'affaires
généré par nos
filiales métiers

+ de 50
cadres d'ESAT
et EA formés

+ de 120
acheteurs et
prescripteurs
formés

900 followers
Twitter
453 mention
j'aime FB
400 contacts
Linkedin

+ de 60
Actions de
promotion du
STPA

215
jours conseils
réalisés auprès
des entreprises

+ de 300
marchés privés
et publics et
demandes de
devis transmis

ILS NOUS ONT REJOINTS EN 2017

PARTENAIRES PRIVÉS ET PUBLICS



Dalkia Ile de France



université de TOURS



Véolia industries global solutions



ESAT, EA OU ASSOCIATIONS ADHÉRENTS



ESAT de la Chaume



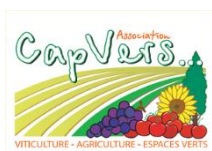
& Les Compagnons du Cotentin



ESAT Montclairjoie



ESAT Atelier du Merle



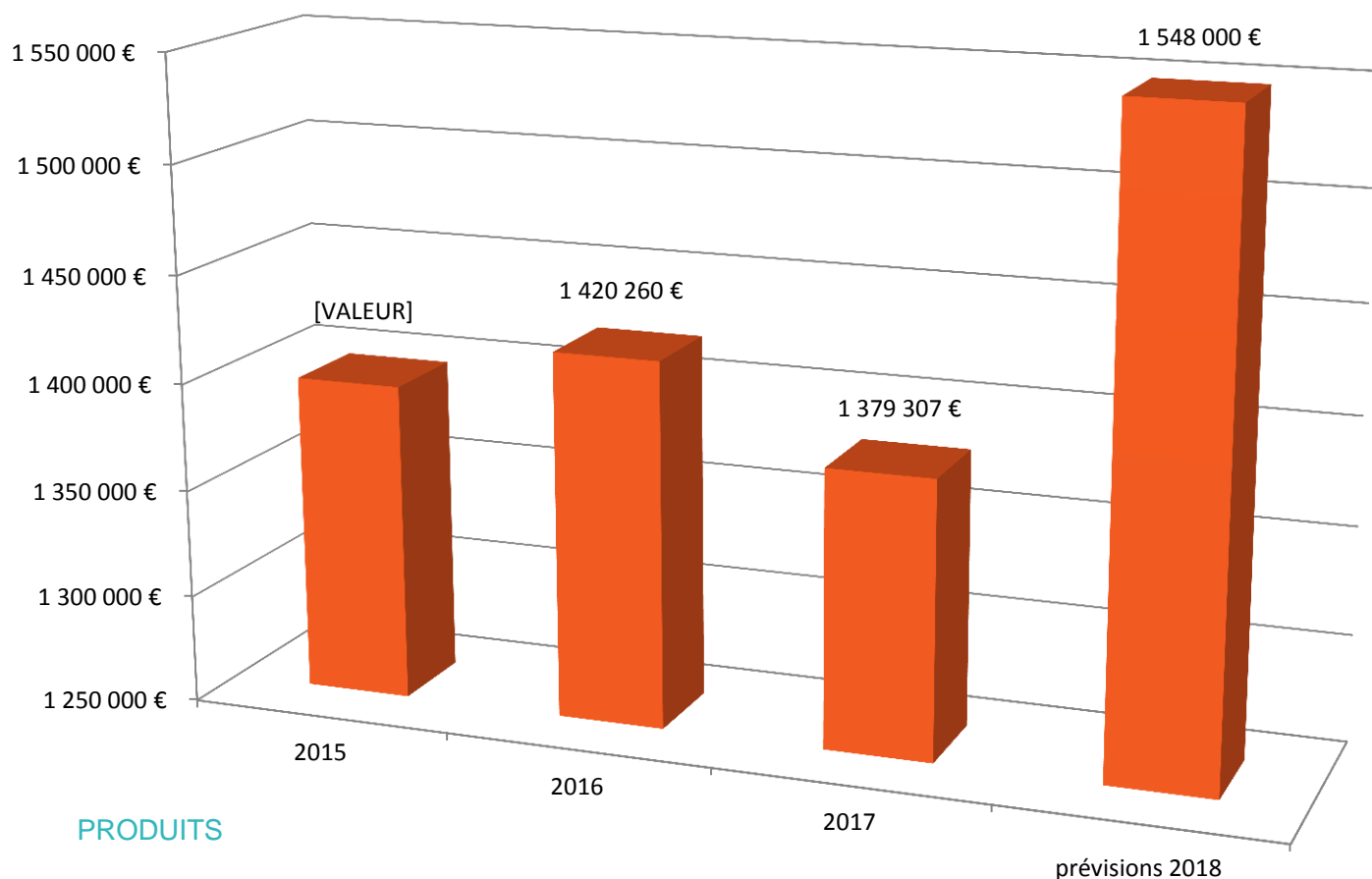
RAPPORT FINANCIER



Développons les achats responsables !

LES PRODUITS DE L' ASSOCIATION

Comparatif des produits



Comme l'illustre le graphique ci-dessus, les produits du Réseau GESAT sont assez stables, leurs variations ne tenant, comme en 2017, qu'à la non tenue d'évènements extérieurs.

Le Réseau GESAT voit encore cette année s'affirmer son rôle d'intermédiation:

- Le revenu des conventions signées avec les entreprises a légèrement progressé en 2017 (+5.5%) atteignant, **1044 K€ pour environ 110 partenaires.**
- Si les cotisations sont en léger recul (-4%), c'est après une progression de plus d'un quart l'an passé, et le nombre de nos membres est resté **aux alentours de 700.**

Le Réseau GESAT poursuit ses interventions régulières au plan :

- Des filières métiers, dont les revenus (20K€) restent modestes, puisque nous ne facturons que les aspects impliquant plus directement notre appui.
- Des formations, dont les produits (55K€), comme le nombre des actions, sont restés globalement en ligne avec l'année précédente.

Le léger recul des autres produits revenus au global de **142K€ à 132K€** ne tient pour sa part qu'à la baisse des subventions reçues au titre des soutiens à l'emploi.

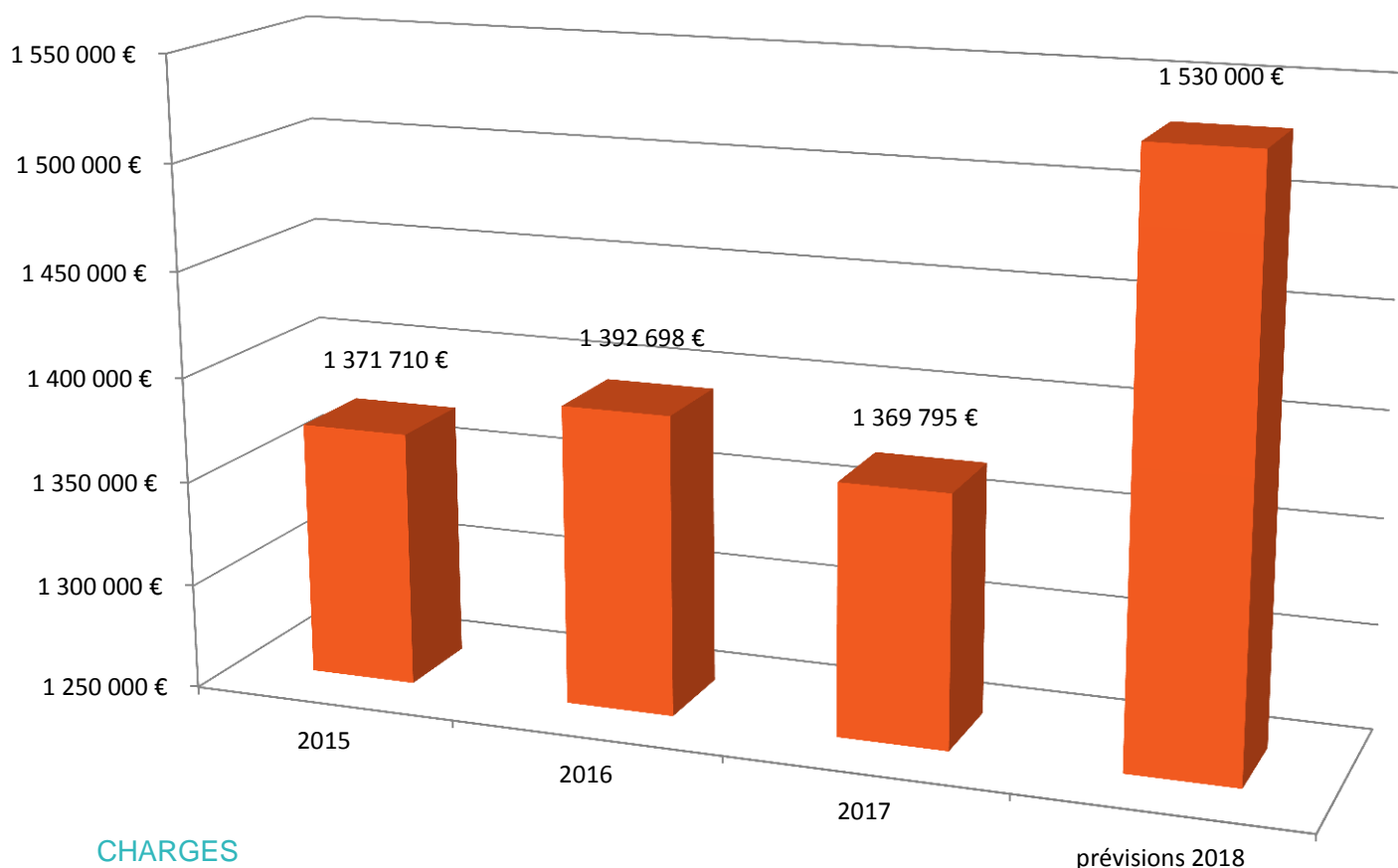
Pour mieux servir nos membres comme nos partenaires et soutenir le développement des achats au secteur nous avons surtout développé en 2017 les actions d'accompagnement individualisé - **les jours conseils progressant ainsi de près d'un tiers sur les 6 derniers mois** – qui ne génèrent pas cependant de revenu particulier.

Nous entendons poursuivre sur cette lancée et consacrons dans cet esprit une forte part de notre temps et de nos investissements à la modernisation de notre site et de notre base de données pour en améliorer l'interactivité et les capacités fonctionnelles.

Ces développements ont cependant fortement pesé sur la disponibilité de nos équipes, déjà affectée par leur forte rotation, et nous ont contraint à différer d'un an la tenue de notre colloque et la finalisation des travaux de l'observatoire.

LES CHARGES DE L' ASSOCIATION

Comparatif des produits



CHARGES

La réduction des charges en 2017 (-23,5K€) est un peu inférieure à celle des produits :

Les frais de missions et déplacements (75K€), se sont accrus d'e près d'un tiers, sous l'effet du développement de notre présence en régions.

Nous avons supporté cette année la totalité du coût des loyers et charges liées (134K€), dont se déduisait jusqu'alors la compensation des aménagements réalisés à nos frais.

Les salaires et charges de personnel ont connu une légère progression (+23K€), moindre cependant que celle projetée pour renforcer la qualité de nos services, vu le temps qu'il nous a fallu pour trouver de nouveaux collaborateurs répondant à ces mêmes exigences.

Les achats et charges externes, que nous faisons tout pour maintenir au strict nécessaire, ont continué plus modestement à se réduire de 7K€ par rapport à l'année précédente.

Les amortissements, provisions et charges exceptionnelles, englobent cette année un montant de 40K€, qui s'ajoute aux 105K€ déjà mis de côté en 2015 et 2016 pour la refonte de notre site internet, la modernisation de notre base de données et les actions de communication qui y sont liées pour développer plus encore les achats auprès du secteur.

Au total le Réseau GESAT dégage en conséquence en 2017, pour la cinquième fois consécutive, un excédent, dont le montant appréciable de 10K€ viendra opportunément renforcer le niveau de nos fonds propres.

Même si ceux-ci sont encore modestes (104K€), le Réseau GESAT n'a aujourd'hui aucun endettement financier et le niveau élevé de ses liquidités (448K€ en fin d'année) est particulièrement rassurant quant au futur de ses interventions.

Pour l'an prochain, nous prévoyons une sensible hausse de nos produits (1548/1379K€ soit 12,3%) portée en particulier par la tenue de notre colloque et une nouvelle progression du volume des conventions signées avec les entreprises partenaires.

COMPTES ANNUELS

Bilans et Comptes de résultat 2015-2016-2017

BILANS 2015-2016-2017 (en euros)			
	2 015	2 016	2 017
ACTIF			
Immobilisations incorporelles	4 751	-	28 700
Immobilisations corporelles	52 890	42 000	41 623
Immobilisations financières	26 318	26 415	26 611
TOTAL (I)	83 959	68 415	96 934
Marchandises	-	-	-
Créances	429 287	463 823	326 976
Valeurs mobilières de placement	10 090	10 090	10 090
Disponibilités	167 598	333 397	437 604
TOTAL (II)	606 975	807 310	774 670
Charges constatées d'avance	54 170	68 791	54 116
TOTAL (I à III)	745 104	944 516	927 738
PASSIF			
Autres Réserves	35 063	50 063	50 063
Report à nouveau	5 627	16 507	44 069
RESULTAT DE L'EXERCICE	25 880	27 563	9 512
TOTAL FONDS PROPRES	66 570	94 133	103 644
Provisions pour risques et charges	85 000	157 000	206 420
Emprunts et dettes financières diverses	8 402	8 402	8 543
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	103 496	105 594	90 920
Avances et acomptes reçus	-	-	240
Dettes fiscales et sociales	194 832	229 896	190 135
Autres dettes	2 077	25 774	-
Produits constatés d'avance	284 727	323 717	325 819
TOTAL GENERAL	745 104	944 516	925 721

COMPTES DE RESULTAT DE L'EXERCICE (en euros)			
	2 015	2 016	2 017
Conventions Club Partenaire	1 010 790	990 066	1 043 856
Cotisations	102 830	131 780	126 350
Actions (Salons/formation/filières)	208 144	156 000	76 652
Subventions Emploi d'Avenir et Emploi-tremplin	7 500	22 044	18 331
Produits Divers (GEPPO)	50 079	76 716	73 970
Reprises sur amort. et prov., transferts charges	17 105	42 310	38 908
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	1 396 448	1 418 916	1 378 066
Total des charges de personnels	768 042	828 101	851 849
Autres achats et charges externes	474 368	405 361	398 821
Impôts, Taxes et versements assimilés	13 120	19 763	12 609
Dotations aux amortissements et aux provisions	29 661	79 877	52 414
Autres charges d'exploitation	963	39 527	8 656
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION	1 286 154	1 372 629	1 324 350
RESULTAT D'EXPLOITATION	110 294	46 287	53 717
Produits financiers	842	1 145	1 180
Charges financières	-	-	-
Résultat courant avant impôts	111 135	47 432	54 897
RESULTAT FINANCIER	842	1 145	1 180
Produits exceptionnels	300	199	60
Charges exceptionnelles	85 556	20 069	45 445
Résultat exceptionnel	- 85 256	- 19 870	- 45 385
RESULTAT	25 880	27 563	9 512



Siège social

64 rue du Dessous des Berges
75013 Paris
Tél : 01 75 44 90 00

Antenne Rhône-Alpes

62-64 cours Albert Thomas
69008 Lyon
Tél : 04 37 53 01 79

contact@reseau-gesat.com
www.reseau-gesat.com