

**ESAT-EA :
CONSEIL &
ACCOMPAGNEMENT
2025**

CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

3 piliers et 10 offres pour optimiser vos performances économiques !



STRUCTURER

Auditer vos performances financières et commerciales

Diagnostiquer les pratiques commerciales de votre organisation

Sécuriser vos outils et process de gestion

COMMERCER

Élaborer votre stratégie et votre plan d'action commercial

Développer votre fibre commerciale

Fidéliser vos clients et dynamiser vos ventes

DÉVELOPPER

S'inspirer et découvrir 10 nouveaux métiers de demain

Lancer une nouvelle activité

Repositionner votre offre et moderniser votre image

Créer votre marque

Votre interlocuteur privilégié

Guillaume Alliot
Responsable du pôle ESAT-EA
guillaume.alliot@hosmoz.fr
06 69 29 00 66



Dynamiser vos ventes, diversifier vos activités, élaborer la stratégie et le plan d'action commercial de votre Entreprise Adaptée ou de votre ESAT, renforcer votre volet commercial dans le cadre de la mise en œuvre du Plan de Transformation, auditer vos performances commerciales et financières..., sont autant d'enjeux à relever en tant qu'ESAT ou Entreprise Adaptée.

Dans cette optique, nous avons souhaité cette année formaliser dans ce catalogue, les accompagnements et les missions de conseil individualisés que nous pouvons vous proposer pour vous aider au quotidien dans votre activité commerciale.

Notre mission : Être mobilisés chaque jour à vos côtés pour vous accompagner ou vous conseiller dans la restructuration (Partie « Structurer ») ou le développement (Parties « Commercer » et « Développer ») de votre ESAT ou de votre EA.

Les accompagnements que nous vous proposerons seront bien entendu personnalisés pour répondre au plus près à vos besoins et à votre problématique.

Si vous ne trouvez pas ci-dessous la réponse à vos besoins, n'hésitez pas nous solliciter pour en échanger.



Guillaume Alliot
Responsable du Pôle ESAT-EA



LE CONSEIL

Une démarche d'**audit, d'analyse et de recommandations** sur site qui vous donne les clés qualitatives et quantitatives pour **objectiver vos décisions**.



L'ACCOMPAGNEMENT

Une démarche collaborative et de co-construction qui amène vos équipes et les nôtres à travailler **ensemble** sur site pour construire des méthodes, des outils, des process et des actions pour **optimiser vos actions commerciales**.

SOMMAIRE

🔗 Structurer

Auditer vos performances financières et commerciales	p.7
Diagnostiquer les pratiques commerciales de votre organisation	p.8
Sécuriser vos outils et process de gestion	p.9

🔗 Commercer

Élaborer votre stratégie et votre plan d'action commercial	p.11
Développer votre fibre commerciale	p.12
Fidéliser vos clients et dynamiser vos ventes	p.13

🔗 Développer

S'inspirer et découvrir les 10 nouveaux métiers de demain	p.15
Lancer une nouvelle activité	p.16
Repositionner votre offre et moderniser votre image	p.17
Créer votre marque	p.18



STRUCTURER

AUDITER VOS PERFORMANCES FINANCIÈRES ET COMMERCIALES



Enjeux

Votre chiffre d'affaires, vos résultats nets se dégradent. Vous souhaitez objectiver la vision financière et commerciale de votre ESAT ou EA pour prendre les bonnes décisions, identifier vos leviers d'actions en particulier dans le cadre du Plan de Transformation des ESAT-EA.

Méthodologie

- Analyse des documents financiers et commerciaux et des process
- Diagnostic de vos outils et process financiers et commerciaux
- Audit in situ des différentes parties prenantes (Directeur, Chef de Service, Moniteurs etc.)
- Analyse et synthèse de la situation financière et commerciale de votre ESAT ou EA

Objectifs :



- Identifier clairement les activités rentables / non rentables et proposer une stratégie par activité
- Identifier les points forts et les points faibles en matière de pilotage financier et commercial
- Définir les axes d'amélioration en termes d'outils, de process et d'indicateurs chiffrés
- Déceler des opportunités de développement de votre organisation

Livrables :

- Diagnostic global et par activité
- Recommandation d'actions pour une vision chiffrée et des indicateurs de pilotage

Modalités

- À partir de 5 jours
- À partir de 4 500 €HT

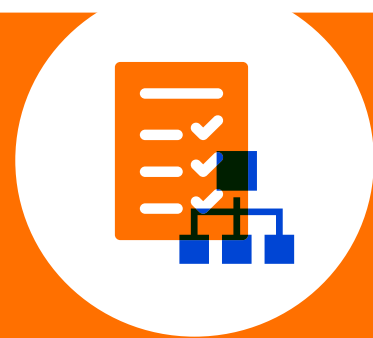
Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées

STRUCTURER

STRUCTURER

DIAGNOSTIQUER LES PRATIQUES COMMERCIALES DE VOTRE ORGANISATION



Enjeux

Vos résultats commerciaux sont en deçà de vos attentes et/ou se détériorent. Vous souhaitez améliorer vos performances commerciales (en particulier dans le cadre du Plan de Transformation des ESAT) et fédérer vos équipes en interne.

Méthodologie

- Élaboration d'une synthèse claire de l'activité commerciale actuelle de votre ESAT ou EA
- Identification des acteurs, de la structure, des outils, des process commerciaux de votre ESAT ou EA
- Confrontation de l'analyse de la structure commerciale avec la vie de celle-ci
- Confrontation de la vie de la structure commerciale avec le vécu des clients et prospects



Objectifs :

- Définir les axes d'amélioration en termes d'outils, de process et d'indicateurs chiffrés
- Déceler des opportunités de développement de votre organisation
- Identifier vos points forts et vos axes d'amélioration commerciaux

Livrables :

- Diagnostic global et chiffré de vos performances commerciales
- Recommandation d'actions

Modalités

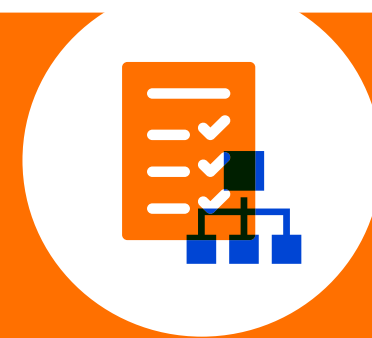
- À partir de 4 jours
- À partir de 3 600 €HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées

STRUCTURER

SÉCURISER VOS PROCESS ET OUTILS DE GESTION



Enjeux

Vos process et outils de gestion ne sont pas suffisamment robustes. Vous souhaitez vous assurer de la mise en œuvre de process et outils qui sécurisent la bonne marche de votre ESAT ou EA.

Méthodologie

- Collecte des process et des outils existants
- Analyse des outils, des process de gestion et des rituels de votre ESAT ou EA
- Audit in situ des différentes parties prenantes (Directeur, Chef de Service, Moniteurs, etc.) pour comprendre l'utilisation des outils et process au sein de votre organisation
- Confrontation de cette analyse avec le vécu des clients (2 entretiens téléphoniques)



Objectifs :

- Fournir une photo claire de la situation des modes de fonctionnement de gestion de votre ESAT ou EA
- Définir les axes d'amélioration en termes d'outils, de process
- Déceler des opportunités de développement de votre organisation

Livrables :

- Recommandation d'actions pour sécuriser vos process et outils de gestion

Modalités

- À partir de 5 jours
- À partir de 3 600 €HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées

COMMERCER

ÉLABORER VOTRE STRATÉGIE ET VOTRE PLAN D'ACTION COMMERCIAL



Enjeux

Votre action commerciale n'est pas suffisamment structurée et organisée. Vous souhaitez améliorer votre vision annuelle et mensuelle tout en construisant un plan d'action pour atteindre vos objectifs.

Méthodologie

- Identification des points forts et points faibles de votre ESAT ou EA (activités porteuses...)
- Détermination des objectifs et des cibles prioritaires
- Élaboration du plan d'action annuel / mensuel
- Création des outils nécessaires pour atteindre ces objectifs
- Identification des outils de mesure



Objectifs :

- Élaborer votre stratégie commerciale
- Améliorer et/ou créer des outils pour porter celle-ci
- Créer votre plan d'action commercial

Livrables :

Stratégie et plan d'action commercial annuel

Modalités

- À partir de 3 jours
- À partir de 2 700 €HT

Cibles

- ESAT
- Entreprises adaptées

COMMERCER



DÉVELOPPER VOTRE FIBRE COMMERCIALE

Enjeux

Vos forces commerciales (Chef de Service, Chef de production, Moniteur) souhaitent professionnaliser leurs pratiques pour répondre plus facilement à leurs objectifs commerciaux et à l'exigence de votre écosystème.

Méthodologie

- Synthèse de vos attentes spécifiques au regard de vos objectifs commerciaux
- Etat des lieux des compétences et appétences commerciales des différents acteurs (chef de Service, chef de pôle production, moniteur)
- Rappel des bonnes pratiques commerciales
- La communication verbale et non verbale
- L'écoute active et la découverte des besoins
- L'argumentation et la réponse aux objections
- La conclusion de la vente
- Les bons outils et process commerciaux (devis, facture, relance etc..)
- Les bonnes argumentations pour vendre sa proposition
- Jeux de rôles



Objectifs :

- Revoir les fondamentaux du commerce
- Améliorer vos pratiques commerciales et leur efficacité
- Renforcer la confiance des acteurs commerciaux vis-à-vis de votre ESAT ou EA

Livrables :

Une aisance commerciale démultipliée

Modalités

- À partir de 2 jours
- À partir de 1 800 €HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées



FIDÉLISER VOS CLIENTS ET DYNAMISER VOS VENTES

Enjeux

Vous pensez qu'un potentiel de vente existe chez vos clients mais vous ne savez pas comment l'exploiter pleinement. Vous souhaitez développer vos ventes avec vos clients actuels avec des méthodes et outils spécifiques.

Méthodologie

- Collecte des pratiques et des outils existants
- Définition des bonnes pratiques de fidélisation (vendre plus la même prestation et/ou vendre une prestation supplémentaire)
- Audit des pratiques de fidélisation mises en œuvre dans votre ESAT ou EA
- Définition des différents outils de fidélisation de votre ESAT ou EA en lien avec les points de contacts identifiés avec vos clients
- Conception des différents outils de fidélisation de votre ESAT ou EA
- Jeux de rôles



Objectifs :

- Améliorer vos pratiques et vos outils
- Développer votre chiffre d'affaires auprès de vos clients actuels

Livrables :

Des pratiques et des outils de fidélisation adaptés

Modalités

- À partir de 3 jours
- À partir de 2 700 €HT

Cibles

- ESAT
- Entreprises adaptées

DÉVELOPPER



S'INSPIRER ET DÉCOUVRIR LES 10 NOUVEAUX MÉTIERS

Enjeux

Vous vous posez la question de lancer une nouvelle activité et/ou de reconverter une activité existante. Vous souhaitez explorer différentes pistes et vous inspirer des métiers lancés ces dernières années par des ESAT et EA.

Méthodologie

Présentation de 10 métiers au travers de fiches anonymisées avec descriptif de l'activité :

- Historique
- Professionnels handicapés et Encadrants (compétences mobilisées et organisation)
- Clientèle
- Investissement nécessaire
- Chiffre d'affaires généré

Échanges sur les différentes activités présentées :

- Avantages / inconvénients par rapport à votre ESAT ou EA



Objectifs :

Identifier dans quelle mesure l'un de ces métiers serait duplicable chez vous.

Livrables :

10 fiches « Métiers »

Modalités

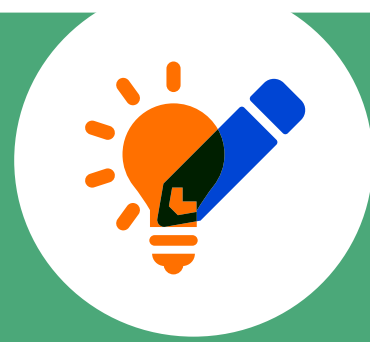
- 1 journée
- À partir de 1 000 € HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées

DÉVELOPPER

DÉVELOPPER



LANCER UNE NOUVELLE ACTIVITÉ

Enjeux

Vous souhaitez lancer une nouvelle activité et identifier l'activité qui répond le mieux au besoin de votre territoire et aux compétences de vos travailleurs et salariés.

Méthodologie

- Étude concurrentielle de 2 activités sur votre territoire
- Étude de marché de 2 activités sur votre territoire
- Analyse des compétences / appétences des travailleurs et salariés de votre ESAT ou de votre EA
- Choix d'une activité
- Création d'un business plan sur 3 ans



Objectifs :

Vous donner les clés pour lancer une activité en lien avec le potentiel de votre territoire et les compétences / appétences de vos travailleurs.

Livrables :

Étude concurrentielle, étude de marché, analyse des compétences / appétences et business plan.

Modalités

- À partir de 15 jours
- À partir de 15 000 €HT

Cibles

- ESAT
- Entreprises adaptées

DÉVELOPPER



REPOSITIONNER VOTRE OFFRE ET MODERNISER VOTRE IMAGE

Enjeux

Vous souhaitez créer de nouvelles offres portées par vos activités actuelles et professionnaliser votre démarche pour émerger dans un paysage concurrentiel fort.

Méthodologie

- Collecte des offres actuelles de votre ESAT ou EA
- Identification de vos concurrents et de leurs offres
- Définition des points forts et points faibles des offres (les vôtres et celles de vos concurrents)
- Élaboration d'un mapping des offres sur des axes à définir
- Création d'offres en fonction des marchés non couverts et des compétences de votre ESAT ou EA



Objectifs :

- Créer des offres différenciantes
- Augmenter votre chiffre d'affaires

Livrables :

Offres commerciales différenciantes

Modalités

- À partir de 2 jours
- À partir de 1 800 €HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées



CRÉER VOTRE MARQUE

Enjeux

Vous souhaitez lancer votre marque propre pour augmenter votre visibilité et vos marges et vous souhaitez être accompagné dans votre démarche.

Méthodologie

Co-construction de votre Plateforme de Marque : Vision, Mission, Promesse, Valeurs, Positionnement, Personnalité

Recherche de nom itérative :

- Recherche de 3 territoires de communication possible
- Validation d'un territoire de communication
- Proposition de 3 noms
- Choix du nom définitif

En option accompagnement ou réalisation du logo et de la charte graphique



Objectifs :

Créer le nom et l'écosystème de votre marque.

Livrables :

Plateforme de marque et nom de marque.

Modalités

- À partir de 4 jours
- À partir de 3 600 €HT

Cibles

- Association
- ESAT
- Entreprises adaptées



25 rue de Tolbiac
75013 Paris

[hosmoz.fr](https://www.hosmoz.fr)



Guillaume Alliot
Responsable du pôle ESAT-EA
guillaume.alliot@hosmoz.fr | 06 69 29 00 66