

# CHIFFRES CLÉS DE L'ÉDITION 2020-2021 DE L'OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE NATIONAL DES ACHATS RESPONSABLES AUPRÈS DES ESAT ET ENTREPRISES ADAPTÉES

Réalisée par le Réseau Gesat, cette 4<sup>ème</sup> édition de l'Observatoire économique national des Achats responsables est un outil de référence auprès des professionnels et institutionnels. Il a pour principaux objectifs d'analyser l'évolution des activités économiques des ESAT et EA, d'encourager leurs relations avec leurs futurs clients privés et publics en mettant en lumière les attentes de ces derniers, et d'identifier de futurs leviers de développement pour le secteur.



**Denis Charrier,**  
Directeur général  
du Réseau Gesat

«Qui sont les clients des ESAT et des EA ? Quelles sont leurs attentes ? Quels seront leurs besoins futurs ? Les 2 250 structures pourront-elle y répondre

favorablement ?... En 2013, le Réseau Gesat initiait une grande enquête nationale destinée à évaluer les relations économiques entre prestataires responsables et donneurs d'ordres privés et publics. La 4<sup>ème</sup> édition de l'Observatoire économique national des Achats responsables a interrogé, cette année plus de 850 répondants – entreprises privées, organismes publics, ESAT et EA – pour évaluer les grandes tendances des achats responsables.

Malgré les difficultés liées à l'impact de la crise sanitaire, ces résultats chiffrés permettent de laisser espérer de belles éclaircies. Certes, sur l'exercice 2020, force est de constater que nombre d'ESAT et d'EA ont vu leur chiffre d'affaires chuter. Néanmoins, près des trois-quarts concluent l'exercice avec un résultat net positif ou à l'équilibre quand bien même leur volume d'affaires est en baisse. Car loin de s'être figés face à un contexte éminemment sclérosant, ESAT et EA ont affiché leur dynamisme. Investir quand ils pouvaient, se réinventer quand il fallait... mais aussi s'adapter aux nouvelles exigences d'un marché nécessairement en pleine mutation et coconstruire chaque jour des réponses toujours plus responsables et plus vertueuses. Lesquelles s'inscriront, aux côtés de la valorisation des achats responsables dans l'OETH, dans une volonté commune de créer le monde inclusif et durable de demain. Un monde moins centré sur les relations entre clients et fournisseurs, mais plus ouvert à l'émergence de partenaires soucieux du bien-être et des objectifs de tous, et où les achats responsables rimeront plus encore avec l'idée vivifiante d'une économie locale, durable et plus que jamais solidaire.»

Propos recueillis par Sandrine Letellier pour le dossier « Sous-traitance : nouvelles tendances » du magazine Être, emploi, handicap et prévention N°165 (juin-août 2021).

## ESAT-EA : UNE SANTÉ FINANCIÈRE IMPACTÉE PAR LA CRISE DE LA COVID-19

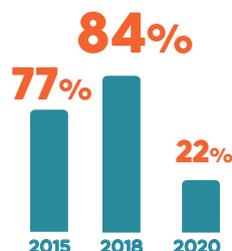
**2,4Md€**

C'est le chiffre d'affaires réalisé par les ESAT-EA en 2020.

Seulement **22%** des ESAT-EA ont un **chiffre d'affaires stable ou en augmentation** en 2020, soit **-62 points en deux ans**.



Dans **98%** des cas cette situation est directement liée à la crise de la Covid-19.



**47%**

des ESAT-EA ont un **chiffre d'affaires supérieur à 1 million d'euros**, une diminution de 2 points par rapport à 2018.

**42%** des ESAT ont un chiffre supérieur ou égal à 1 million d'euros, contre **59%** pour les EA.

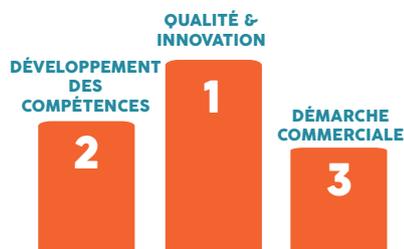
**27%**

des ESAT-EA accusent un **déficit de leurs résultats nets** en 2020. Ils étaient 11% en 2018, soit **une augmentation de 16 points en deux ans**.

# UN SECTEUR QUI CONTINUE À SE PROFESSIONNALISER ET INNOVER POUR S'ADAPTER AUX ATTENTES DES CLIENTS

77%

des ESAT-EA ont réalisé des investissements ces deux dernières années, soit une baisse de 10 points par rapport à 2018.



Pour se lancer dans de nouvelles activités et répondre aux attentes et exigences des clients, les ESAT-EA travaillent le triptyque « qualité & innovation - développement de compétences - démarche commerciale ».

## La qualité et l'innovation, au cœur des priorités des ESAT-EA

7 STRUCTURES SUR 10 ONT FAIT ÉVOLUER LEUR APPAREIL DE PRODUCTION

Le rythme des investissements dédiés à l'évolution de la qualité et à l'innovation produits se confirme. Ces deux dernières années, 67% des ESAT-EA déclarent avoir fait évoluer leur appareil de production (-2 points par rapport à 2018), et ce malgré le contexte économique et sanitaire de 2020.

## Une démarche commerciale en croissance

PRÈS D'1 STRUCTURE SUR 3 A INVESTI DANS SA DÉMARCHE COMMERCIALE, COMMUNICATION OU MARKETING

Pour 45 % des ESAT-EA, le renforcement de leur démarche commerciale est une priorité pour les deux ans à venir. Dans ce cadre, ils consacrent de plus en plus de moyens humains à la mise en place d'une véritable politique commerciale

## Le développement des compétences, condition sine qua non au développement des nouvelles activités

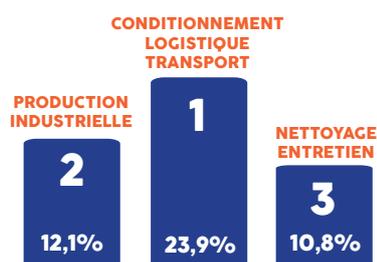
PRÈS D'1 STRUCTURE SUR 2 A INVESTI DANS LA FORMATION PROFESSIONNELLE DE SES TRAVAILLEURS HANDICAPÉS

Pour les deux ans à venir, 45% des ESAT-EA font de la formation professionnelle des travailleurs handicapés une priorité, et 21% prévoient de former ou recruter le personnel d'encadrement.

62%

des ESAT-EA se sont lancés dans une nouvelle activité, soit une augmentation de 12 points par rapport à 2018. 59% prévoient d'en développer dans les deux prochaines années.

Un secteur en mutation permanente pour accompagner à la fois les besoins de leurs clients et les attentes de leurs travailleurs en situation de handicap.



A noter : 23% des ESAT-EA ont lancé une nouvelle activité pour répondre aux besoins générés par la crise de la Covid-19.

23,9% des créations d'activités réalisées au cours des deux dernières années concernent des prestations de conditionnement, de logistique ou de transport, permettant notamment d'accompagner les nouveaux besoins opérationnels en matière de e-commerce.

## LES DISPOSITIFS D'INCLUSION MIS EN PLACE ENTRE LES ESAT-EA ET LEURS CLIENTS

54%

des entreprises privées et organismes publics accueillent des travailleurs handicapés issus des ESAT ou d'EA au sein de leur organisation (prestations de services sur site client, mise à disposition, travail temporaire, stage...).



Sur les 150 000 travailleurs d'ESAT-EA, 28% exercent leur métier directement chez le client via un contrat de mise à disposition ou de prestation de services sur site, soit une **augmentation de 8 points** par rapport à 2018.

15%

des entreprises privées et organismes publics déclarent avoir recruté un travailleur handicapé issu d'ESAT ou d'EA ces deux dernières années. Ils sont **33%** à envisager de le faire dans les deux ans.

### Les actions mises en place par les ESAT-EA pour répondre à leurs objectifs d'inclusion

FORMATION DES TRAVAILLEURS

72%

ÉVALUATION DES COMPÉTENCES DES TRAVAILLEURS AU REGARD DES RÉFÉRENTIELS MÉTIERS DE DROIT COMMUN

52%

NOUVELLE ORGANISATION INTERNE : EMBAUCHE, AFFECTATION OU MUTUALISATION D'UN PERSONNEL DÉDIÉ

46%

DÉVELOPPEMENT DE PARTENARIATS DÉDIÉS À L'INCLUSION AVEC LES ENTREPRISES PRIVÉES ET ORGANISMES PUBLICS

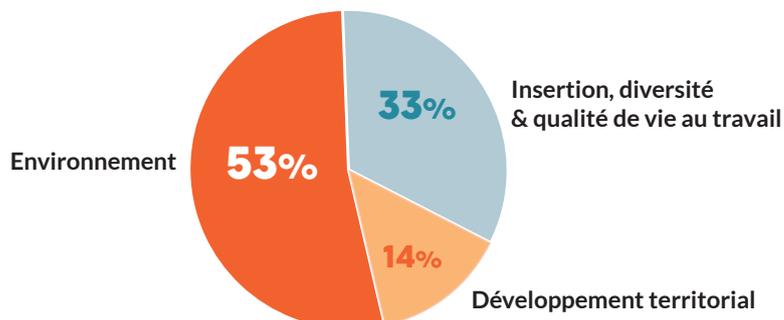
45%

## LES ENJEUX DE RSE ET DE SOUS-TRAITANCE INCLUSIVE DES CLIENTS PRIVÉS & PUBLICS

69,5%

des entreprises privées et organismes publics sont engagés dans une politique RSE, soit une augmentation de 2,5 points en deux ans.

### L'objectif prioritaire pour les entreprises engagées dans une politique RSE



88%

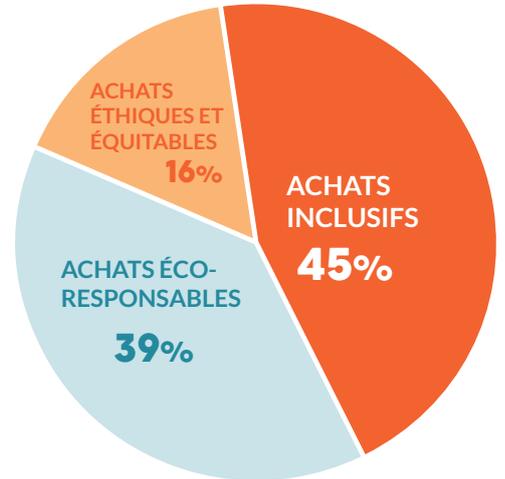
des entreprises privées et organismes publics réalisent des achats responsables.

97% de grandes entreprises et ETI

78% de TPE/PME

45%

des entreprises privées et organismes publics privilégient les achats inclusifs dans leur politique d'achats responsables.



Top 3 des principaux domaines d'achats responsables

ESPACES VERTS & PAYSAGERS

NETTOYAGE & ENTRETIEN

CONDITIONNEMENT, LOGISTIQUE & TRANSPORT

Top 3 des domaines d'achats responsables les plus dynamiques

SERVICES ADMINISTRATIFS

+3

PLACES EN 2 ANS

INFORMATIQUE & SERVICES NUMÉRIQUES

+6

PLACES EN 2 ANS

ÉNERGIE & GESTION DES DÉCHETS

+3

PLACES EN 2 ANS

97%

des clients se déclarent satisfaits ou très satisfaits des prestations des ESAT-EA.

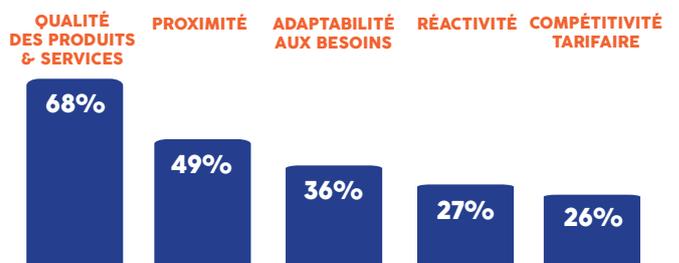
53%

des entreprises privées et organismes publics souhaitent développer leurs achats responsables auprès des ESAT-EA sur les deux ans à venir.



Cette dynamique est ralentie, puisqu'il s'agit d'une baisse de 11 points en deux ans. Toutefois, elles sont 44% à déclarer qu'elles maintiendront leur volume actuel d'achats et seulement 3% à envisager de les diminuer.

Les avantages concurrentiels des ESAT-EA par rapport aux prestataires « classiques »



Qualité, proximité, adaptabilité : les ESAT-EA affirment leur position de prestataires de confiance et de partenaires RSE.