



RAPPORT ANNUEL

Réseau Gesat

2016

Sommaire



1. Vue d'ensemble du Réseau Gesat

Rapport moral
La gouvernance
L'équipe opérationnelle



2. Rapport d'activité

Les chiffres clés 2016
Ils nous ont rejoints

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

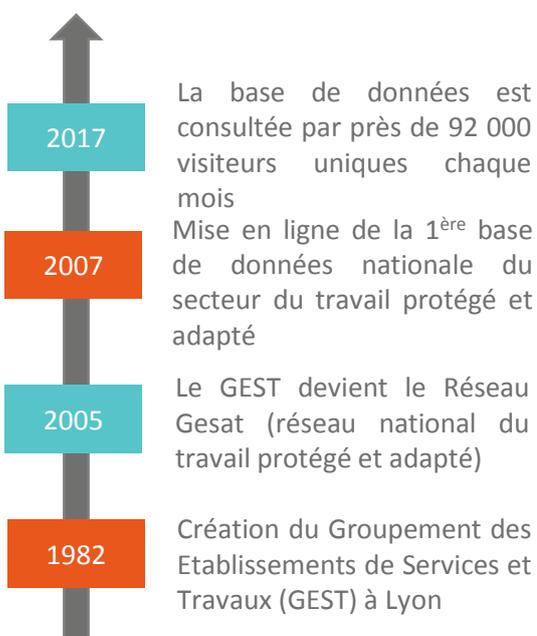
PARTIE II : Nos solutions pour accompagner les projets d'achats concrets aux ESAT et EA

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



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

Rapport moral



En préambule, à ce rapport moral de l'assemblée générale 2017, sur l'activité de notre Réseau pendant l'année 2016, nous devons tout d'abord vous rappeler ou vous informer de la situation de carence de présidence dans laquelle s'est trouvé notre Réseau en ce début d'année 2017.

Comme vous vous en souvenez, un nouveau président du Réseau Gesat en la personne de Jean-Paul GAYLERAND a été élu à l'issue de notre assemblée générale 2016. Pour des raisons qui lui appartiennent et que nous respectons, Jean-Paul n'a pas été dans la possibilité de continuer cette mission qui lui était confiée, et qu'il avait entamée avec une forte implication dès son élection et sa prise de fonction. Nous tenons ici à le remercier très sincèrement pour tout ce qu'il a donné et apporté au réseau Gesat pendant les très nombreuses années lors desquelles il en a été administrateur, puis vice-président, et enfin président. Jean-Paul est une personne de convictions, qui a toujours œuvré à la fois dans l'efficacité et la simplicité. Il reste donc pour nous tous une référence.

Suite à la démission de la présidence de Jean-Paul en février 2017, ce sont donc conformément aux statuts, les 2 vice-présidents élus qui ont assuré les responsabilités liées à la présidence, c'est pourquoi nous vous présentons aujourd'hui ensemble ce rapport moral.

A la fin de cette Assemblée Générale, comme chaque année, le « tiers-sortant » des administrateurs sera remplacé par un nouveau « tiers entrant » qui sera vraisemblablement composé en partie d'anciens administrateurs qui seront à nouveau élus, et de nouveaux administrateurs qui présentent leur candidature. Suite à cette nouvelle composition du conseil d'administration, une première réunion de ce dernier, se tiendra aussitôt pour nommer un nouveau bureau et un nouveau président.

Après cette introduction, nous pouvons maintenant vous présenter le rapport moral de cette AG.

« L'amélioration continue pour poursuivre l'action du Réseau Gesat »

Le Réseau Gesat n'est pas une structure statique restant avec une organisation mise en place depuis de longues années, mais au contraire un réseau qui bouge, qui vit et qui s'adapte en permanence à son environnement, en utilisant les nouveaux outils qui chaque jour se mettent à sa disposition. C'est en cela qu'il est en permanence dans un processus d'amélioration continue. La présentation de ses actions qui va vous en être faite tout au long du rapport d'activité de cette assemblée générale 2016, va vous en apporter les preuves. Cette présentation sera faite par les membres de l'équipe opérationnelle permettant ainsi de vous montrer l'implication et le professionnalisme de chacun.



L'amélioration continue en 2016.....

Elle se traduit entre autres par les points suivants

1. **La mise en place effective de la Commission Ethique et Gouvernance** qui s'est réunie de nombreuses fois au cours de cette année, et qui a été un réel support pour la finalisation du point suivant.
2. **La finalisation des nouveaux statuts et du règlement intérieur** de notre réseau qui ont été approuvés lors d'une AG extraordinaire en 2016, et auxquels le bureau se réfère lorsque plusieurs options face une problématique statutaire se présentent à la gouvernance pour prendre une décision fondée.
3. **Le lancement d'une action forte en vue de la régionalisation de notre réseau**, action qui se poursuivra concrètement en 2017, et qui vous sera présentée au cours de cette Assemblée Générale.
4. **Le projet de modification de notre image numérique** par le lancement du chantier de refonte complète de notre site internet, ainsi que de réactualisation de notre charte graphique.
5. **La forte présence dans des salons du STPA**, que ceux-ci soient ou non à l'initiative de notre réseau.
6. **L'évolution de nos relations avec nos partenaires entreprises** dont le nombre dépasse la centaine, en restant à leur écoute permanente, et en adaptant les services qui leurs sont proposés par le réseau Gesat aux besoins d'aujourd'hui et de demain.
7. **Une volonté affirmée de se rapprocher des besoins concrets des établissements adhérents**, en améliorant également les services qui leur sont proposés en particulier sur les prestations économiques avec leurs clients.

Chacune de ces actions est réalisée dans la volonté finale énoncée il y a un an lors de l'AG 2016 :

« Permettre au plus grand nombre de travailleurs en situation de handicap de s'insérer par le travail dans la continuité de chaque projet professionnel »

Nous concluons en remerciant les membres du Conseil d'Administration et le Bureau, nos partenaires et nos adhérents qui nous font confiance, en accueillant cordialement les nouveaux venus et en les assurant de notre engagement à toujours plus œuvrer pour l'insertion des personnes en situation de handicap.

Emmanuel VERRIERE et Pascal CUNY
Vice-présidents du Réseau Gesat

* STPA : Secteur du Travail Protégé et Adapté

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
TRACOUAT (75)

Collège des groupements territoriaux



Guillaume
ALEXANDRE (62)



Vincent
CHARRASSIN (69)



Michel
COUDREY (34)



Christophe
FABRE (43)



Michel
LACOCHE (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-Noël DUCHATEL, Michel FIEVET, Michèle GARDET, Pierre Louis PETIT, Christian WALTHER,

L'équipe opérationnelle



Pôle entreprises



Natacha RABINEAU
Responsable Relations Entreprises
Secteurs Privé et Public



Marion BAUD
Responsable de Mission
Région Auvergne – Rhône-Alpes



Fabrice L'HOIR
Responsable Relations Entreprises
Secteur Privé



Hugo MUSZCZAK
Assistant analyste Achats



Catherine PERROT
Responsable Relations Entreprises
Secteur Privé



Denis CHARRIER
Responsable Opérationnel
& Développement



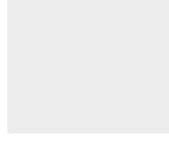
Céline DACY
Responsable Développement Offre
Filière métiers



Tristana CANAPLE
Chef de projet Solutions ESAT/EA



Béatrice AMSELLEM
Directrice générale



En cours de recrutement
Responsable
Communication



Nelson MARQUES
Gestion Administrative
et Financière

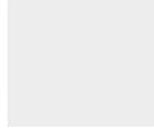


Claire LO
Gestion Administrative
et Financière

Pôle ESAT/EA



Aurélie BERLIOZ
Responsable Solutions &
Relations adhérents



En cours de recrutement
Responsable base de données

Rapport d'activité

Les chiffres clés 2016



+ de 50 actions
d'appui collectif
réalisées dans le
cadre des filières
métiers

709
ESAT et EA
adhérents

108
entreprises
privées et
publiques
partenaires

+ de 60
ESAT/EA
accompagnés dans
la formalisation de
leur réponse
commerciale

930 000 €
de volume
d'affaires généré
par nos filières
métiers

+ de 60
cadres d'ESAT
et EA formés

+ de 200
acheteurs et
prescripteurs
formés

+ de 92 000
visites uniques
par mois sur
notre site

+ de 20
rencontres
Clients /
Fournisseurs
organisées

100
jours conseils
réalisés auprès
des entreprises

12 %
d'adhérents en
plus en 2016

+ de 250
marchés privés
et publics
diffusés

Ils nous ont rejoints en 2016



PARTENAIRES PRIVÉS ET PUBLICS



ESAT, EA OU GROUPEMENTS ADHÉRENTS



ESAT Les 3 Fontaines



ESAT ADAPEI d'Avrillé



Ainsi que :

EARTA
 APAJH Gourmande Loiret
 EA Ateliers de Montmorency

ESAT de la Croix Rouge
 ESAT Envol de Narbonne
 ESAT de Maurienne

ESAT et EA Château Blanc
 ESAT la Reviéraz
 ESAT Capta



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



Le Réseau Gesat organise des rencontres et développe des outils digitaux pour **favoriser la rencontre directe entre la demande des entreprises privées et publiques et l'offre des ESAT et EA.**

NOS RENCONTRES

LE CLUB DES ENTREPRISES PARTENAIRES PRIVÉES ET PUBLIQUES

Informer en continu & promouvoir le STPA auprès des référents handicap et des acheteurs des grandes entreprises

LES FORMATIONS

Sensibiliser les équipes internes des entreprises sur les missions et savoir faire des ESAT et EA

LES MATINALES TECHNIQUES

Faire connaître aux entreprises la technicité et l'étendue des compétences du STPA sur un métier

LES FORUMS TERRITORIAUX

Favoriser l'échange direct entre acheteurs et professionnels d'ESAT-EA sur un territoire

NOS OUTILS DIGITAUX

NOTRE BASE DE DONNÉES NATIONALE DES ESAT EA

Faciliter l'accessibilité directe à l'information sur les ESAT-EA

NOTRE MODULE D'APPELS A PROJETS

Centraliser et diffuser les marchés réservés aux ESAT-EA

L'agenda 2016 des rencontres entre donneurs d'ordres & ESAT-EA



	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil/Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Club des entreprises partenaires	● 14 Janvier – Paris Comité plénière			● 12 Avril – Paris Comité medium ● 7 Avril – Lyon Comité AURA ● 14 Avril – Paris Comité Grands comptes		● 30 Juin – Paris Comité plénière ● 5 juillet – Lyon Comité partenaires		● 6 Octobre – Paris Comité partenaires ● 18 Octobre – Lyon Comité partenaires			
Formations Inter			● 31 Mars – Paris		● 3 Mai - Toulouse	● 16 Juin - Paris				● 15 novembre - Paris	
Matinales techniques			● 22 mars – Paris Propreté		● 8 Avril – Lyon	● 23 Juin – Lyon ESN		● 27 sept – Paris Petits Travaux de Bâtiment			● 29 Novembre – Paris Communication
Salons et évènements			● 27 mars – Paris Salon Handicap, Emploi & Achats Responsables ● 25/26 mars – Bordeaux Excellence en ESAT et EA	● 5/7 avril – Paris Salon des achats et de l'environnement de travail ● 14 avril – Montpellier Salon Osez nos compétences					● 6/8 Oct – Nîmes Festival Regards croisés ● 14 nov – Lyon Forum Osez nos compétences ● 21 nov - Rouen Salon des Achats Responsables		

Le club des entreprises partenaires privées et publiques pour sensibiliser les entreprises et promouvoir le STPA



L'OBJECTIF :

Dédiées aux interlocuteurs privilégiés référents sur le STPA dans les grandes entreprises privées et publiques (acheteurs, responsables de mission handicap), ces rencontres proposent tout au long de l'année des bonnes pratiques « Achats », des actualités et des exemples de prestations originales développées par les ESAT et EA.

Cet espace de diffusion et d'échanges constitue 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 2016

8 rencontres
organisées

+ de 125 participants

THÉMATIQUES PHARES 2016 :

LES BONNES PRATIQUES « ACHATS » AUPRÈS DES ESAT-EA

- La sensibilisation des prescripteurs au recours aux ESAT/EA
- Les outils pour analyser ses besoins et qualifier des fournisseurs du STPA
- Les dispositifs d'insertion de travailleurs d'ESAT ou d'EA embauchés suite à une mise à disposition
- Les bonnes pratiques en matière de remontée des UB

L'ACTUALITÉ RÉGLEMENTAIRE

- Le décret du 10 juin 2016, portant sur le nouveau mode de calcul des UB dans la fonction publique
- Les évolutions législatives issues de la loi Macron en lien avec le STPA
- Les axes d'études ministériels relatifs à la dynamisation de la négociation collective sur le handicap

RETOURS D'EXPÉRIENCES SUR DES PRESTATIONS INNOVANTES

- Le Facility Management : exemple d'une prestation sur mesure en réponse à vos besoins
- La fabrication de gobelets en plastique biosourcé
- La coopération ESAT / designer pour créer des accessoires recyclés, selon les envies des clients
- La bande dessinée et les portraits vivants pour une communication qui bouscule les codes !

Les prestations de l'ESAT Images - Arts Graphiques : une communication qui bouscule les codes !

Fred est dessinateur. Il évolue au sein de l'ESAT Image - Arts Graphiques, un ESAT hors les murs qui propose à ses clients diverses prestations autour de l'art : illustrations, bandes dessinées, dessins vivants, portraits, cartes de vœux...

Lors de la rencontre du 30 juin 2016, il a présenté ses réalisations aux entreprises présentes et a réalisé le portrait de participants.

Séduit par cette communication originale, le CEA de Saclay a fait appel à ses talents pour illustrer son évènement SEEPH 2016 en Essonne.

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 de recourir au STPA.

**CHIFFRES CLÉS
2016**

20 formations
organisées

+ de **200** participants

NOS FORMATIONS 2016 :

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

Virginie POUPAULT, Strategic Procurement Manager, Laboratoire Roche :

"Une formation construite main dans la main avec nos interlocuteurs du Réseau Gesat, qui a répondu en tous points à nos attentes de compréhension de l'écosystème et du fonctionnement des structures du secteur protégé et adapté.

Loin des clichés habituels, cette formation a été l'occasion de constater à quel point ces structures sont aujourd'hui capables de venir en concurrence et de proposer des services à valeur ajoutée. Cela a déclenché une belle dynamique pour aller à la rencontre de ces fournisseurs sur de nouvelles prestations".

Les matinales techniques pour découvrir les savoir-faire du STPA



L'OBJECTIF : Les matinales techniques sont une série de rendez-vous dédiés à un métier du secteur.

Organisées pour un public d'acheteurs, elles proposent un panorama à 360° de l'offre des ESAT et EA sur une activité ciblée : l'accent est mis sur des retours d'expériences concrets de mise en œuvre de marchés pour permettre d'évaluer la potentielle faisabilité d'un projet d'achat.

CHIFFRES CLÉS 2016

5 matinales organisées

30 intervenants

+ de 180 participants

LES ACTIVITÉS MISES A L'HONNEUR EN 2016

Comme chaque année, nous sélectionnons des activités en rapport avec les besoins exprimés par les entreprises privées et publiques. En 2016, ce sont **les services numériques, la propreté, la communication et la maintenance & petits travaux de bâtiment** qui ont été mis à l'honneur.

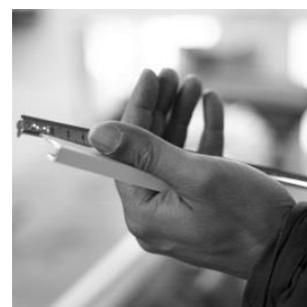
Pour chaque activité, un panorama quantitatif et cartographique de l'offre est présenté, ainsi que des retours d'expériences commentés par un ESAT-EA et son client : la mise en œuvre concrète d'un marché, de l'expression du besoin de l'entreprise à la réalisation de la prestation.

Un large temps d'échanges avec la salle permet aux acheteurs ou 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 COMMUNICATION

Le 29 novembre 2016, la matinale Communication organisée sous le chapiteau de Turbulences!, ESAT spécialisé dans l'art de la scène et la gestion événementielle, a permis à une vingtaine d'acheteurs et prescripteurs de découvrir une présentation des compétences des ESAT-EA sur ce domaine d'activité stratégique des entreprises. Trois ESAT-EA et leurs clients ont ensuite témoigné de manière très opérationnelle sur la mise en œuvre de la prestation en matière de production audiovisuelle, de conception d'évènements et de création de goodies.

Cette rencontre a permis de démontrer aux entreprises présentes la technicité et les possibilités de partenariat avec le secteur dans ce domaine. En 2017, plusieurs partenaires ont ainsi initié un projet d'achat pour réserver des lots ou des marchés entiers au STPA sur des prestations de productions audiovisuelles (film institutionnel) et de communication par l'objet (fabrication de gobelets pour un volume de + de 100 000 unités).



Retour sur le Forum des Achats Responsables et du Handicap « Osez Nos Compétences »



Le 14 novembre 2016, à Lyon

L'OBJECTIF : Les Forums territoriaux ont pour objectif de faire connaître les ESAT et EA, présenter l'offre diversifiée qu'ils proposent et favoriser les contacts directs et les opportunités de marché avec les entreprises privées et publiques de leur territoire.

DES ESPACES OPÉRATIONNELS POUR FAVORISER L'ÉCHANGE

Organisé pour la première fois à l'échelle d'une Grande région, le Forum des Achats Responsables et du Handicap Auvergne – Rhône Alpes a proposé aux donneurs d'ordres différents espaces d'échanges avec les ESAT et EA de leur région.

Pour sensibiliser et mieux comprendre les partenariats possibles avec les ESAT et EA, des ateliers et tables rondes thématiques ont été organisés pour présenter des retours d'expériences, proposer des informations et outils pratiques permettant aux entreprises présentes de se sensibiliser au handicap et aux différentes formes de contractualisation possibles avec le STPA.

Un parcours au sein de 15 pôles métiers phares a également permis aux entreprises de mieux cerner les compétences du STPA et d'échanger directement avec des professionnels sur leur technicité et les partenariats possibles.

Enfin, grâce à la mise en place de rendez-vous fixés préalablement, le business corner a offert un espace dédié aux rencontres clients/fournisseurs. Aujourd'hui, plusieurs exposants nous ont indiqués avoir remporté des marchés ou reçu des commandes suite à ce « speed meeting ».

LES CHIFFRES CLÉS

200 visiteurs

54 ESAT/EA exposants

15 pôles métiers

97% des participants souhaitent que l'événement se renouvèle

« Un salon qui donne une image très professionnelle du secteur »

« Rencontres très riches avec les exposants, de belles activités découvertes! »



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 2016

Créée en 2007, notre base de données référence l'ensemble des structures du secteur du travail protégé et adapté (**1 450 ESAT et 750 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 2016

+ de **92 000** visites uniques / mois
dont **70 %** concernent
les pages ESAT-EA

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

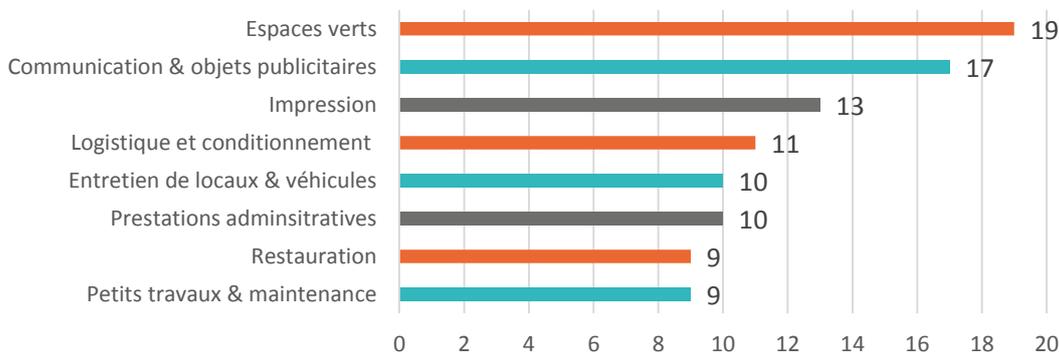
En 2016, ce sont plus de **150** mises en relation directes qui ont ainsi été réalisées.

Le module d'appel à projets et la Lettre des marchés publics

Chaque année, nous centralisons et relayons auprès des ESAT-EA les marchés réservés aux ESAT et EA, privés ou publics (dont les marchés article 36.1 que nous transmettons dans notre Lettre des marchés publics).

En parallèle, 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 : **communication, facility management, mise à disposition sur des fonctions administratives, services numériques**.

Les principaux secteurs d'activité des marchés passés sur le module



250

**marchés
diffusés en 2016**



PARTIE II

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

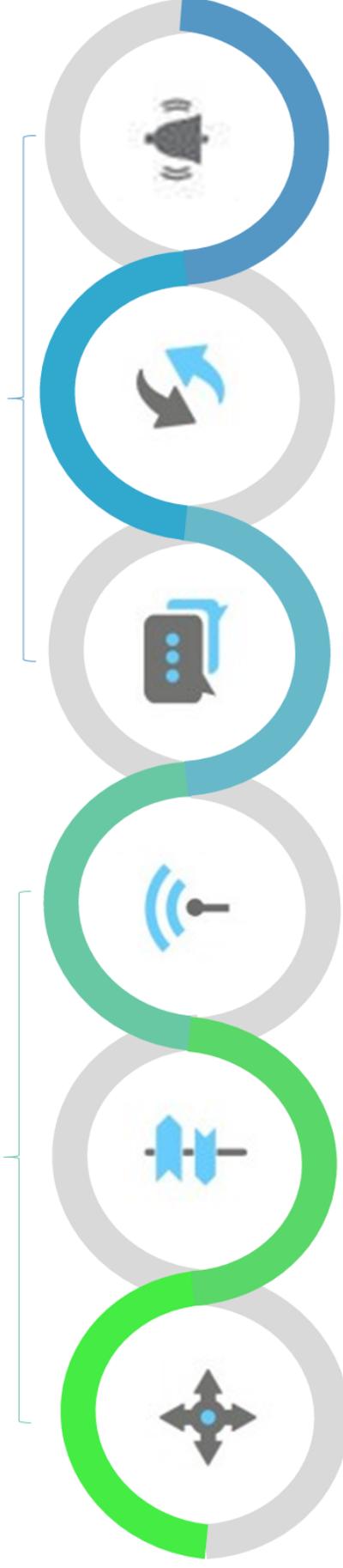
Accompagner les donneurs d'ordres sur des projets concrets

d'achat aux ESAT et EA

L'OBJECTIF : Pour favoriser la concordance de l'offre et des besoins, 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.

Appui aux entreprises

Appui aux ESAT-EA



ETAPES

Identification des marchés transférables et priorisation des achats

Evaluation de la faisabilité du projet et préparation de l'appel d'offres

Diffusion de l'appel d'offres auprès des ESAT-EA

Appui à la formalisation de la proposition commerciale

Coordination des réponses dans le cadre de GME

Appui technique pour l'adaptation de l'offre aux besoins client

OUTILS

- Etude de perspectives
- Diagnostic achats
- Etude de faisabilité lors d'appel à projets
- Réalisation de sourcing et de cartographies
- Rendez-vous techniques avec des experts du STPA
- Modèle de réponse commerciale
- BPU, convention
- Retours d'expériences
- Identification de partenaires techniques et transfert de compétences

EXEMPLE D'ACCOMPAGNEMENT



AP-HP 93 : Recours exclusif au STPA pour un marché de 4 ans

LA DEMANDE DE L'AP-HP 93

L'AP-HP 93 est un des 12 groupes hospitaliers de l'AP-HP. Il regroupe 3 hôpitaux en Seine-Saint-Denis : Jean Verdier à Bondy, Avicenne à Bobigny et René Muret à Sevran.

Le premier besoin concernait la livraison des consommables médicaux et paramédicaux, depuis le magasin central vers les services de l'Hôpital Avicenne (CACES 2 obligatoire).

Le deuxième besoin, identifié pour l'ensemble du groupement, concernait des prestations de déménagements et de petites manutentions.



LA RÉPONSE DU RESEAU GESAT : consulter un pool d'experts du STPA en amont de la consultation.

Tout d'abord, le Réseau Gesat et différents référents techniques du secteur ont été sollicités afin de réviser les différentes pièces du marché et affiner les cahiers des charges (plages horaires, plans de circulation, photos des engins roulants à utiliser sur site...).

Des échanges ont ensuite été organisés avec une dizaine de potentiels répondants du STPA lors d'une rencontre client/fournisseurs : Une occasion d'exposer le projet et de répondre aux dernières interrogations.

LE BILAN

Aujourd'hui, 12 travailleurs de l'ESAT L'Elan Retrouvé sont mobilisés au quotidien pour assurer ces prestations. Les premiers retours sont très positifs en interne.

L'hôpital est un lieu particulier, il fallait que les travailleurs s'y sentent bien. Les interactions avec le personnel de l'hôpital sont permanentes.

L'AP-HP, dans son ensemble, étudie l'opportunité de dupliquer ces marchés dans d'autres groupements. L'AP-HP 93 réfléchit quant à elle à reproduire l'expérience sur d'autres familles achats.

CHIFFRE CLÉ 2016

50 rendez-vous techniques

avec des experts d'ESAT-EA ont été organisés pour calibrer un marché

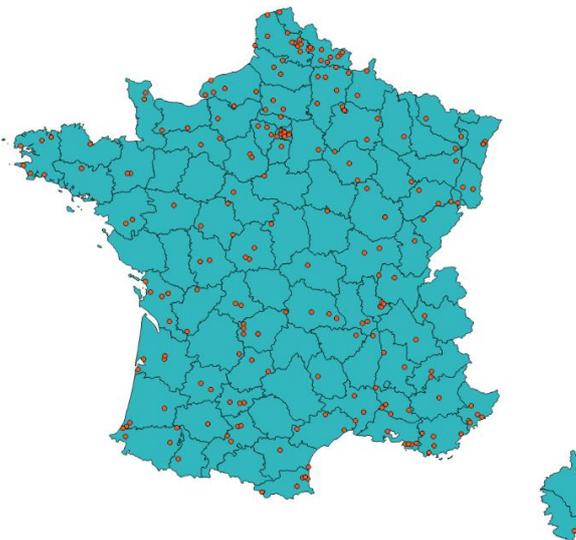
EXEMPLE D'OUTILS

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 RESEAU 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, plage horaire, localisation, label, équipements, volumétrie...).

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

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.

LE BILAN

En 2016, ce sont + de 20 sourcing qualifiés qui ont été mis à disposition des entreprises partenaires du Réseau Gesat.

Ce sont ainsi les compétences de + de 500 ESAT et EA qui ont été mises en avant.

CHIFFRES CLÉS 2016

**+ de 20 sourcing qualifiés
disponibles**

Les compétences de **+ de 500
ESAT-EA** mises en avant

EXEMPLE D'ACCOMPAGNEMENT



Hospices Civils de Lyon

Accompagnement des Hospices Civils de Lyon pour réserver un marché aux ESAT / EA

LA DEMANDE

Les **Hospices Civils de Lyon (HCL)** sont partenaires du **Réseau Gesat** depuis 2015. Dans le cadre de ce partenariat, une présentation des grandes familles d'activités réalisées par les ESAT et EA a été faite aux acheteurs pour leur donner le réflexe de consulter le secteur lors du lancement de nouveaux marchés. Ensuite, une analyse de leurs achats a été nécessaire pour identifier des pistes d'actions possibles et sensibiliser les interlocuteurs. Parmi eux, la Direction des Opérations de la blanchisserie inter-hospitalière à l'est de Lyon, a voulu confier un marché correspondant à **un besoin de maintenance d'armoires de linge inter-sites**.

La prestation demandée intègre les compétences suivantes :

- Mise en place du renfort étagères hautes et basses
- Mise en place d'aimants bas et haut
- Mise en place de rondelles métalliques au niveau des portes
- Mise en place de nouveaux de taquets
- Mise en place d'un système de fixation des portes

LA RÉPONSE DU RESEAU GESAT

Un diagnostic des achats des HCL a tout d'abord été réalisé et a fait ressortir, entre autres, la possibilité de développer des actions de maintenance. Après avoir sensibilisé les équipes internes au STPA, l'accompagnement à la mise en place du projet de maintenance du matériel de blanchisserie des HCL a été engagé.

Dans ce cadre, un sourcing a été lancé afin d'identifier les établissements pouvant répondre aux conditions techniques de la demande des HCL. L'étude réalisée s'est déclinée les étapes suivantes :

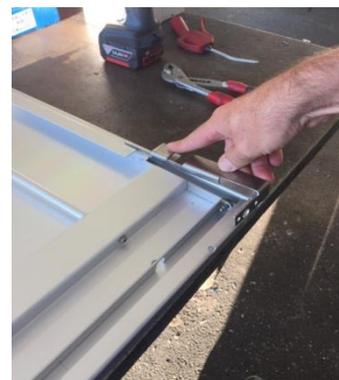
- Communication du cahier des charges auprès des ESAT et EA pouvant potentiellement répondre à ce marché. Afin d'optimiser les réponses, deux options organisationnelles ont été proposées aux structures :
 - Maintenance sur site (blanchisserie HCL)
 - Maintenance dans l'ESAT/EA
- Organisation d'une visite et présentation du projet des HCL avec les ESAT/EA ayant répondu positivement
- Envoi de l'appel d'offres en marché réservé
- Sélection du prestataire par les HCL

LE BILAN

Fort de son savoir faire en travaux des métaux et usinage, l'ALR La Roche a remporté ce marché.

La prestation est réalisée au sein des ateliers de l'ESAT. Deux livraisons par semaines sont effectuées pour récupérer les chariots traités.

A ce jour, environ 400 chariots ont fait l'objet d'une maintenance sur les 1 600 chariots que couvre ce marché.



EXEMPLE D'ACCOMPAGNEMENT



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

LA DEMANDE

En 2015, nous avons accompagné notre partenaire Orange pour son projet d'entretien des espaces verts de 2 200 sites répartis sur 27 départements (sites « antennes relais de téléphonie mobile » sur les zones Est et Nord). En 2016, Orange a souhaité poursuivre cet accompagnement pour décliner ce projet sur la région Ouest, **soient 2 720 nouveaux sites répartis sur 25 départements**, en totale cohérence avec sa volonté de déploiement de ce projet sur l'ensemble du territoire.

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 HOB0 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 HOB0 aux ESAT et EA et mutualiser les sessions
- Appui aux ESAT et EA pendant la phase de rédaction de leurs propositions commerciales

LE BILAN

A ce jour, 31 départements sont couverts, 19 ESAT et EA travaillent pour Orange, soit près de 300 travailleurs handicapés qui entretiennent les espaces verts autour des sites mobile et qui sont, ou ont été, formés à l'habilitation HOB0 dans le cadre de ce marché.

Le déploiement national de ce marché se poursuit en 2017 sur les territoires Ouest, Sud Est et Ile-de-France.

CHIFFRE CLÉ 2016

100 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



S'informer et partager les expériences

Organisation de différents évènements 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...

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

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

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 2016, le Réseau Gesat a animé :
4 filières métiers et marques
Regroupant **34 ESAT et EA coopérateurs** (directeurs et opérationnels)



DEEE / DÉCHETS

OBJECTIFS 2016 PAR FILIÈRE & MARQUE



- Conquérir 1 à 2 nouveaux marchés nationaux
- Sécuriser la conformité des structures au décret LTE
- Préparer la diversification vers d'autres déchets



AGROALIMENTAIRE



- Faire de So Goût une marque collective simple
- Faire connaître la marque et réaliser des ventes tests
- Mobiliser un maximum d'ESAT / EA



CONCIERGERIE



- Ouvrir 5 nouvelles conciergeries
- Refondre le cahier des charges de la marque
- Intégrer davantage les ESAT / EA au dispositif



PLATEAUX-REPAS



- Faire davantage connaître la marque
- Renforcer la qualité de l'offre de service / produits
- Développer l'offre dans 2 nouvelles agglomérations

L'agenda 2016 des outils pour appuyer le développement des activités des ESAT et EA



INFORMATION

★ Atelier des métiers Légumerie

Création de fiches activités

Newsletters



Mise à jour quotidienne des pages ESAT et EA référencés sur notre site www.reseau-gesat.com

APPUI ET CONSEIL

Accompagnement personnalisé d'un ESAT dans la stratégie de développement de sa blanchisserie

Accompagnement personnalisé d'un ESAT dans la stratégie de développement de son atelier Arts Créatifs

Accompagnement d'un ESAT dans le développement d'un atelier Plateaux Repas

Formations

Méthode de développement

Méthode de développement

Répondre aux marchés publics

Marketing

Méthode de développement



ACCES MARCHES

Action continue : 250 marchés publics et privés transmis

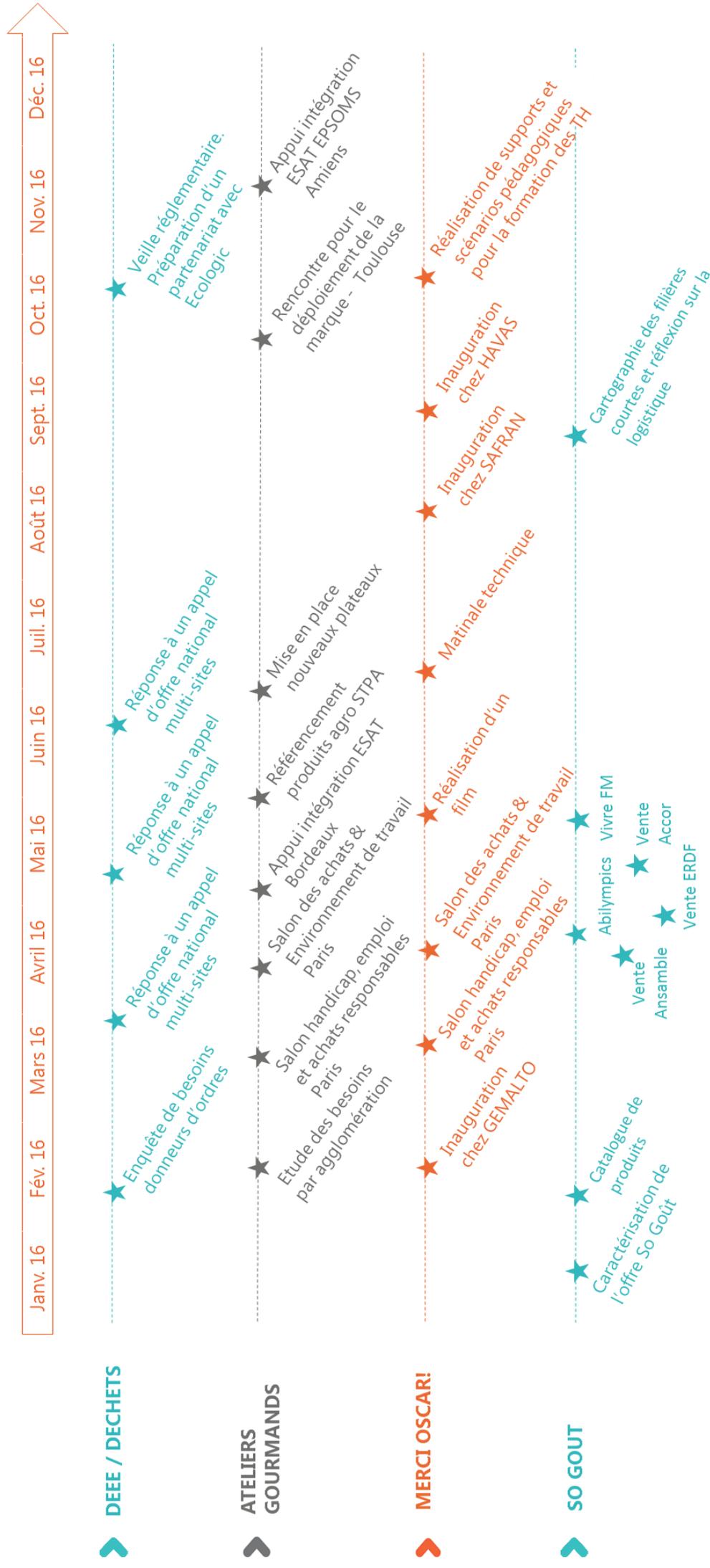
Refonte du référentiel d'activités

Expérimentation de partenariats pour développer le flux d'appels d'offres sur notre module

Salons



L'agenda 2016 des marques et filières



S'informer et partager les expériences

L'atelier des métiers



L'OBJECTIF : L'Atelier des Métiers est une matinée d'échanges organisée dans un format court, qui propose aux dirigeants d'ESAT ou d'EA des retours d'expériences concrets et pratiques sur un secteur d'activité dynamique et en pleine croissance.

RETOUR SUR L'ATELIER CONSACRÉ À L'ACTIVITÉ LEGUMERIE

Cette matinée a été l'occasion de fournir des informations opérationnelles et concrètes aux participants pour découvrir la légumerie et les prérequis au développement de cette activité au sein d'une structure du STPA.

Organisé pour la première fois en visioconférence, 20 participants ont pu suivre à distance les interventions de dirigeants d'ESAT-EA expérimentés dans la gestion d'une légumerie. Ces derniers ont partagé leur expérience de la mise en œuvre de l'activité dans leur structure, depuis l'arrivée des légumes et des fruits jusqu'à leur commercialisation, en passant par l'approvisionnement, les étapes de transformation (lavage, épluchage, découpe...) et le stockage.

Le témoignage de plusieurs donneurs d'ordres clients lors de cette matinée a également apporté une meilleure vision des besoins et attentes sur ce marché.

L'atelier s'est conclu par un temps dédié aux échanges pour répondre aux questions pratiques des participants : le niveau d'investissement à prévoir, les conditions de travail pour les travailleurs, le niveau de rentabilité de l'activité ou encore leur volume de production...

UN NOUVEAU FORMAT DE RENCONTRE QUI PLAÎT !

- **100 %** des participants ont apprécié que cette rencontre soit proposée en visioconférence.
- Pour **94 %** des participants, cette rencontre a répondu à leurs attentes.

ZOOM SUR L'ATELIER LÉGUMERIE

- 20 participants
- 5 intervenants
- Matinée organisée en Web-conférence
- Format court : 2h

Les retours sur cet atelier :

*« Etre aussi efficace avec un ratio informations sur temps passé élevé :
une réussite ! »*

« L'organisation est très adaptée »

« Bravo, pour cette visio, à renouveler! »

Appui au développement d'activités



RETOUR SUR L'APPUI APPORTÉ À L'ESAT MARVILLE DANS LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SES ACTIVITÉS

L'ESAT Marville développe depuis plusieurs années deux ateliers, l'un consacré aux arts créatifs, l'autre à une blanchisserie.

L'atelier arts créatifs connaît de faibles débouchés extérieurs, quelques ventes sont réalisées sur des marchés de fin d'année. L'atelier blanchisserie est entièrement tourné vers une clientèle interne. Fort de son savoir-faire acquis au fil des années, l'ESAT souhaite aujourd'hui identifier des débouchés commerciaux externes pour chacun de ces 2 métiers et structurer des offres à valeur ajoutée tant pour ses travailleurs que pour ses clients.

LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Pour accompagner l'équipe de l'ESAT Marville 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 coordonné avec les équipes l'avancement du projet :

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

Nous avons réalisé des études de marchés :

- Etude de marché sur l'activité blanchisserie
- Cartographie locale des ESAT et EA gérant une blanchisserie
- Benchmark et cartographie locale de l'offre du STPA en matière de cadeaux d'entreprises et objets de décoration

LE BILAN

L'accompagnement a permis de constater le potentiel de consolidation et de développement des deux ateliers et d'établir pour chacun une stratégie globale, un positionnement marketing et un plan d'action opérationnel.

Cette réflexion, conduite avec les équipes en charge de ces activités, 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.

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 blanchisseur pour les travailleurs et encadrants de l'atelier

Un audit technique et opérationnel de la blanchisserie

Coopérer sur des projets concrets



RETOUR SUR L'INTÉGRATION DE L'ESAT DE PESSAC ALOUETTE DANS LES ATELIERS GOURMANDS

En avril 2016, l'ESAT de Pessac Alouette, de l'Adapei de Gironde, se lançait dans la confection et la livraison de plateaux-repas sur la métropole bordelaise sous la marque « Les Ateliers Gourmands ».

L'ESAT avait préalablement identifié une demande locale significative concernant les repas livrés, milieu à haut de gamme. La cuisine centrale gérée par l'ESAT produit quotidiennement 240 repas pour des collectivités, IME... La production des plateaux s'appuie donc sur un savoir-faire historique en matière de restauration.

LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Avec l'appui des membres de la filière, nous avons accompagné l'équipe de l'ESAT de Pessac dans le démarrage de son activité :

- Organisation d'un stage dans un ESAT membre de la marque (participation à la production pour l'équipe de Pessac et mise en place d'un parrainage par la structure accueillante)
- Conseil pour l'élaboration des menus (utilisation de fiches techniques)
- Conseil pour le choix des consommables et l'identification de fournisseurs
- Construction du plan de communication pour le lancement (e-mailing ciblé, proposition d'un stand sur un salon pour faire connaître l'activité)

LE BILAN UN AN APRÈS

La montée en charge est progressive. Aujourd'hui, l'ESAT réalise des plateaux pour une vingtaine de clients et propose à travers sa carte un choix varié de 7 menus différents qui changent au gré des saisons.

L'ESAT livre essentiellement sur Pessac, Mérignac et Bordeaux rive gauche, en cohérence avec la zone de chalandise de la cuisine centrale. Un travailleur de l'ESAT a été spécialement formé pour assurer les livraisons.



Quel a été l'intérêt pour vous d'intégrer le réseau des Ateliers Gourmands?

« Sans aucun doute le fait de pouvoir bénéficier de l'expérience d'autres ESAT sur l'organisation de la production. Entrer dans un réseau nous permet d'envisager des actions communes, de proposer une offre de produits et services cohérente avec ce que faisaient déjà nos collègues d'autres agglomérations. Nous savons que des entreprises d'envergure nationale, déjà clientes des Ateliers Gourmands sur d'autres régions comme l'Île-de-France, ont aussi des antennes à Bordeaux. Cela leur garantit l'accès à un service identique. »

Patrick TESSIER,
Moniteur principal de l'ESAT de Pessac

« Nous avons fait le choix de la qualité. Conformément à la Charte des Ateliers Gourmands, nous privilégions les produits frais, dont nous contrôlons la provenance en favorisant les circuits courts ».

Coopérer sur des projets concrets



RETOUR SUR LES OUTILS DE COMMUNICATION DES ATELIERS GOURMANDS

Le Réseau Gesat a animé, tout au long de l'année 2016, un plan de communication décidé par les coopérateurs des Ateliers Gourmands. Ces actions ont pour objectif de favoriser la visibilité de la marque auprès des donneurs d'ordres.

LES ACTIONS REALISÉES EN 2016

ÉVÈNEMENTS

- Salon Handicap&Achats (Paris)
- Salon de l'Excellence en ESAT et EA, adossé aux Abilympics (Bordeaux)
- Salon Osez Nos Compétences (Montpellier)
- + **Création d'un kakémono**

PRESSE

Réalisation et diffusion d'un reportage à l'ESAT Atelier du Château par l'émission Télématin

WEB

- Animation du site : www.ateliers-gourmands.com
- Envoi de 5 newsletters à plus de 5000 contacts

RÉFÉRENCEMENT

Référencement sur la plateforme de mise en relation BtoB Silex France, avec une page dédiée pour chaque ESAT



ZOOM SUR LES ATELIERS GOURMANDS EN 2016

- **5** ESAT-EA coopérateurs
- **1** nouvel ESAT intégrant la filière
- **+ de 40 000** plateaux repas vendus
- **+ de 700 K€** de chiffre d'affaires généré par la filière

Afin de renforcer la visibilité et l'attractivité de la marque auprès des donneurs d'ordres, une étude de positionnement sera réalisée en 2017 sur la diversification des canaux de communication à utiliser (réseaux sociaux, achat d'espaces publicitaires sur internet, etc).

Coopérer sur des projets concrets

RETOUR SUR L'OUVERTURE DE LA CONCIERGERIE MERCI OSCAR ! AU SEIN DU SIÈGE SOCIAL D'HAVAS

La société Havas a lancé en 2016, sur son siège situé à Puteaux, le service de conciergerie citoyenne Merci Oscar !.

Depuis le 4 novembre, les 3 000 collaborateurs présents sur le site ont ainsi accès sur leur lieu de travail à un ensemble de services destinés à leur faciliter la vie quotidienne : prestations de cordonnerie, repassage, couture ou encore services à domicile.

LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Havas a sollicité le Réseau Gesat et les membres de la marque, pour connaître les services proposés par Merci Oscar !

Merci Oscar! vise à faciliter l'insertion professionnelle de personnes en situation de handicap sur les métiers de la conciergerie, en intégrant le secteur du travail protégé et adapté, à la fois sur le présentiel en loge (assuré par un travailleur) et sur certaines prestations de services en back office. La coordination des prestations est assurée par un partenaire technique, le CCSP. Havas a été séduit par le concept.

Dans ce cadre le Réseau Gesat a accompagné la mise en place du projet :

- Présentation du concept Merci Oscar ! en comité de pilotage des référents handicap de Havas
- Appui à l'identification d'une EA partenaire pour assurer le présentiel
- Conseil sur le mode de contractualisation et l'estimation des remontées d'UB
- Promotion du lancement (participation à l'inauguration de la conciergerie, relais dans nos supports web)

Aujourd'hui? l'accueil au sein de la loge est assuré par un concierge d'une entreprise adaptée qui, fort de son expérience sur cette activité, a très rapidement pris ses marques sur ce nouveau site.

LE BILAN

Aujourd'hui, 2 travailleurs de l'entreprise adaptée ont été formés à ce poste pour faciliter les rotations et assurer à Havas un service continu en cas d'arrêt maladie ou de congés.

A moyen terme, il est également prévu la mise en place d'un système de casiers, permettant aux utilisateurs de la conciergerie de retirer leurs articles en dehors des heures d'ouverture de la loge.



ZOOM SUR LA FILIÈRE CONCIERGERIE D'ENTREPRISE

En 2016, Merci Oscar! compte :

- **5** ESAT/EA coopérateurs
- **3** événements organisés pour promouvoir la marque
- **3** créations d'outils de communication : film, plaquette, kakémono
- **3** nouveaux marchés gagnés

Coopérer sur des projets concrets



RETOUR SUR LA COORDINATION COMMERCIALE D'UNE OFFRE COLLABORATIVE ESAT ET EA

La société ANSAMBLE est spécialisée dans la restauration collective et gère en France 600 restaurants d'entreprise.

Engagée dans la valorisation des filières et les productions locales et régionales, Ansamble souhaite proposer des produits agro-alimentaires en vente additionnelle au sein de ses restaurants.

LA RÉPONSE DU RÉSEAU GESAT

Ansamble a sollicité le Réseau Gesat pour connaître la gamme de spécialités agro-alimentaires proposée par les ESAT et EA et envisager la commercialisation de différents produits au sein de ses restaurants.

Une fois les besoins d'Ansamble précisés, nous avons contacté les établissements dont les produits répondaient à ses attentes, soit des produits d'épicerie et des boissons non alcoolisées, à consommer au bureau ou à emporter chez soi facilement (ex : jus, tisanes, cafés, soupes, terrines, riz, confitures, biscuits...).

Une première commercialisation pilote a été mise en place en avril 2016 dans un restaurant de l'entreprise Orange situé à Châtillon (92) : 15 références de produits ont été commandées auprès de 7 structures.

Pour faciliter cette commercialisation, le Réseau Gesat a organisé la coordination commerciale et organisationnelle du projet :

- Centralisation des données produits et tarifaires des structures,
- Constitution du catalogue de produits,
- Gestion du planning d'envoi des produits par les établissements,
- Centralisation des devis et factures pour Ansamble

LE BILAN

Suite à cette expérimentation, Ansamble réfléchit à élargir la vente additionnelle de produits So Goût, sur d'autres restaurants d'entreprise.



En 2016, la filière So Gout compte :

- **15** ESAT/EA
- A participé à **4** évènements pour promouvoir les produits agro-alimentaires de ses coopérateurs
- **1** flyer réalisé pour présenter la marque
- **1** catalogue de produits
- **1** étude réalisée pour faciliter la logistique de la marque et cartographier les filières courtes

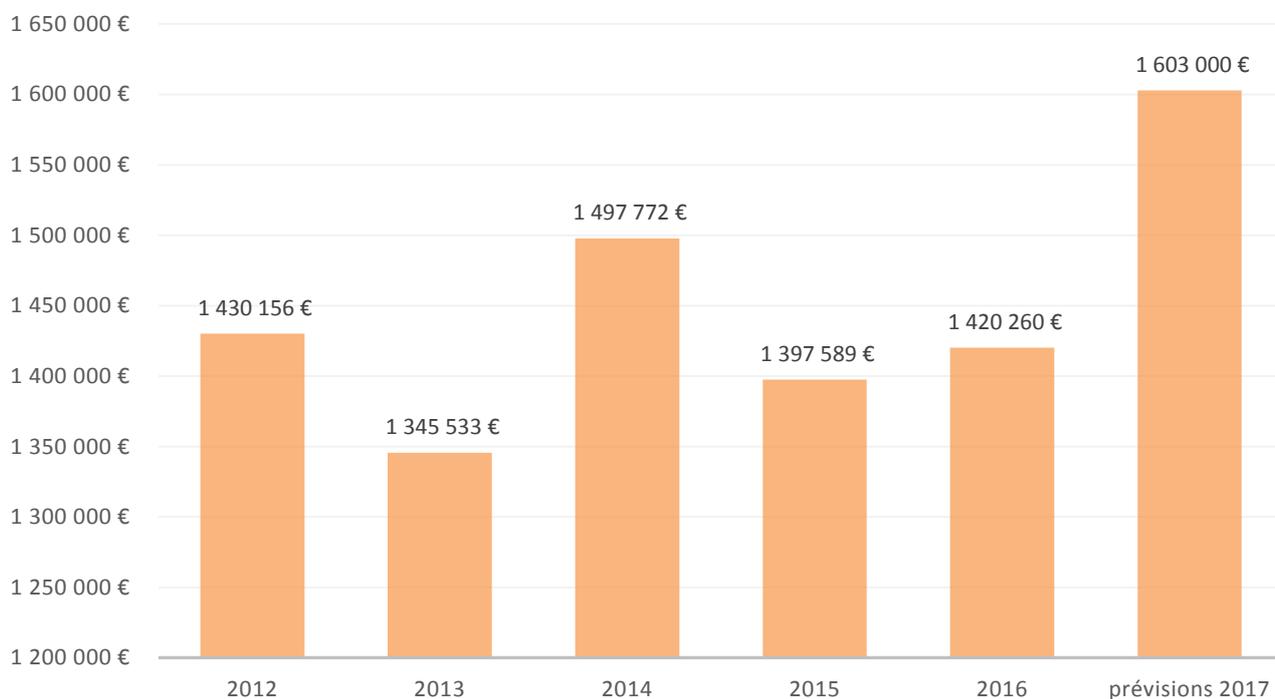
Rapport financier

Les produits de l'Association

Comparatifs des produits



Total des produits



PRODUITS

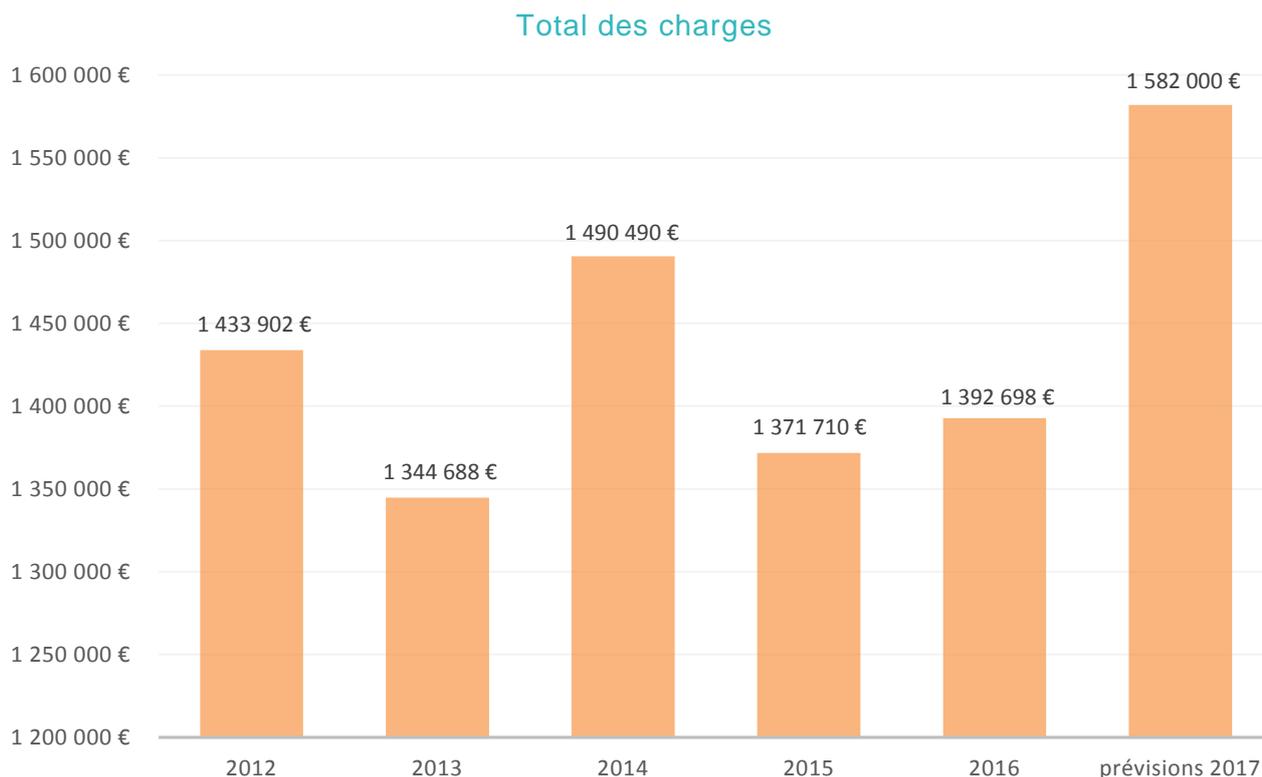
Au regard des évolutions ci-dessus le total des produits est resté pratiquement identique à celui de l'année précédente (+ 23K€) :

Le Réseau Gesat voit s'accroître régulièrement son rôle d'intermédiation :

- Le nombre des **conventions** avec les **entreprises partenaires**, a progressé très sensiblement (+20%) permettant de compenser l'érosion de leurs contributions individuelles liée à leurs contraintes budgétaires. Le revenu correspondant se maintient en conséquence à un niveau élevé (990K€) comparable à celui de l'année dernière.
- Le nombre de nos adhérents continue à augmenter. Il représente aujourd'hui le tiers environ des établissements du secteur et les cotisations perçues en 2016 sont en forte augmentation (+29K€).
- Même si cela ne se traduit pas nécessairement par une progression des produits collectés :
- Les revenus provenant des **filières métiers** (-27K€) se sont fortement contractés, suite avant tout à la disparition de l'aide exceptionnelle obtenue pour le lancement de SO GOUT, mais aussi à notre décision de ne facturer nos interventions que pour les phases impliquant plus directement notre appui.
- Les recettes des **formations** ont également régressé (-14K€) du fait de la non-reconduction des modules les plus anciens, mais le succès des nouveaux programmes (+20K€) est déjà prometteur pour l'année prochaine.
- Les **manifestations extérieures**, que nous n'organisons plus désormais qu'en Région, suite au lancement par LVMH d'un salon en IDF, où nous n'intervenons plus désormais directement, mais restons un important acteur de référence, sont aussi en léger recul (-3K€).
- Les **produits divers** progressent en revanche très largement (+56K€) du fait surtout de l'évolution de nos relations avec notre colocataire, le GEPSO, et de la reprise de provisions pour créances douteuses désormais soldées.

Les charges de l'association

Comparatifs des charges



CHARGES

L'augmentation limitée des charges est au total sensiblement égale à celle des produits (+21K€):

- Les frais de missions et déplacements, tout comme le coût de location et les charges afférentes sont inchangés par rapport à l'exercice précédent.
- La hausse sensible des salaires et charges de personnel (+60K€) est motivée par notre souci de mieux répondre aux attentes des établissements membres comme des entreprises, en ayant plutôt recours à nos ressources internes qu'à la sous-traitance.
- Les achats et charges externes, auxquels a été par ailleurs portée une attention particulière, se sont en conséquence parallèlement réduits de 59K€ par rapport à l'année précédente.
- Les amortissements, provisions et charges exceptionnelles, englobant cette année un montant de 20K€, qui s'ajoute aux 85K€ déjà mis de côté en 2015 pour la refonte indispensable de notre site internet, la mise en œuvre d'actions de communication et la modernisation de notre base de données afin d'améliorer encore la qualité de nos services, ont été maintenus par prudence malgré leur relatif recul (-15 K€) à un niveau élevé.

Au total le Réseau Gesat dégage en conséquence en 2016, pour la quatrième fois consécutive, un excédent, dont le montant appréciable de 28K€ viendra opportunément renforcer le niveau de nos fonds propres.

Même si ceux-ci sont encore modestes (94K€), le Réseau Gesat n'a aujourd'hui aucun endettement financier et le niveau élevé de ses liquidités (343K€ en fin d'année) est particulièrement rassurant quant aux évolutions futures de ses interventions.

Pour l'an prochain, nous prévoyons au budget une sensible hausse de nos produits (1603/1 420K€ soit 12,8%), portée en particulier par une sensible progression des conventions avec les entreprises partenaires.

Nous y trouverons, si celle-ci se concrétise, comme cela semble déjà le cas, les moyens de renforcer le professionnalisme de nos équipes et notre action de présence au plan régional, au travers d'une progression légèrement supérieure du total de nos charges (1582/1393K€ soit 13,5%), que nous ajusterons cependant au plus près des progressions réelles de nos produits.

Nous attendons en conséquence sur ces bases un résultat pour le prochain exercice de 21K€.

Comptes annuels

Bilans et Comptes de résultat 2012-2013-2014-2015-2016



BILANS 2012-2013-2014-2015-2016 (en euros)					
	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016
ACTIF					
Immobilisations incorporelles	7 557	22 869	13 488	4 751	0
Immobilisations corporelles	10 236	47 159	45 157	52 890	42 000
Immobilisations financières	14 810	26 042	26 167	26 318	26 415
TOTAL (I)	32 603	96 070	84 813	83 959	68 415
Marchandises	-	-	-	-	-
Créances	512 083	503 431	545 260	429 287	463 823
Valeurs mobilières de placement	10 090	10 090	10 090	10 090	10 090
Disponibilités	120 555	28 067	27 111	167 598	333 397
TOTAL (II)	642 728	541 588	582 461	606 975	807 310
Charges constatées d'avance	10 956	26 224	42 893	54 170	68 791
TOTAL (I à III)	686 287	663 883	710 167	745 104	944 516
PASSIF					
Autres Réserves	35 063	35 063	35 063	35 063	50 063
Report à nouveau	1 246	- 2 501	- 1 656	5 627	16 507
RESULTAT DE L'EXERCICE	- 3 746	845	7 282	25 880	27 563
TOTAL FONDS PROPRES	32 563	33 407	40 690	66 570	94 133
Provisions pour risques et charges	-	-	-	85 000	157 000
Emprunts et dettes financières diverses	23 933	79 432	14 612	8 402	8 402
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	160 760	139 184	197 337	103 496	105 594
Avances et acomptes reçus	347	300	-	-	-
Dettes fiscales et sociales	160 604	169 926	204 833	194 832	229 896
Autres dettes	706	-	1 178	2 077	25 774
Produits constatés d'avance	307 376	241 633	251 517	284 727	323 717
TOTAL GENERAL	686 287	663 883	710 167	745 104	944 516

COMPTES DE RESULTAT DE L'EXERCICE (en euros)					
	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Conventions Club Partenaire	973 314	894 112	1 003 593	1 010 790	990 066
Cotisations	77 050	86 100	89 100	102 830	131 780
Actions (Salons/formation/filières)	254 931	254 434	272 639	208 144	156 000
Subventions Emploi d'Avenir et Emploi-tremplin	73 710	30 000	64 290	7 500	22 044
Produits Divers (GEP SO)	28 845	45 476	39 622	50 079	76 716
Reprises sur amort. et prov., transferts charges	18 310	10 959	28 254	17 105	42 310
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION	1 426 160	1 321 081	1 497 498	1 396 448	1 418 916
Total des charges de personnels	641 882	745 076	722 595	768 042	828 101
Autres achats et charges externes	749 010	538 236	720 350	474 368	405 361
Impôts, Taxes et versements assimilés	10 037	3 541	7 997	13 120	19 763
Dotations aux amortissements et aux provisions	7 698	11 646	37 436	29 661	79 877
Autres charges d'exploitation	7 051	4 310	-	963	39 527
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION	1 415 679	1 310 457	1 488 378	1 286 154	1 372 629
RESULTAT D'EXPLOITATION	10 482	10 624	9 120	110 294	46 287
Produits financiers	1 832	1 030	274	842	1 145
Charges financières	835	1 545	1 379	-	-
Résultat courant avant impôts	11 479	10 110	8 015	111 135	47 432
RESULTAT FINANCIER	997	- 515	- 1 105	842	1 145
Produits exceptionnels	2 163	23 421	-	300	199
Charges exceptionnelles	17 388	32 686	733	85 556	20 069
Résultat exceptionnel	- 15 225	- 9 265	- 733	-85 256	-19 870
RESULTAT	- 3 746	845	7 282	25 880	27 563



Siège social

64 rue du Dessous des Berges
75013 Paris
Tél : 01 75 44 90 00
Fax : 01 75 44 90 10

Antenne Rhône-Alpes

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

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