

6

COMMENT DÉVELOPPER VOS ACHATS AUPRÈS DES ESAT, EA ET TIH ?



Les entreprises peuvent remplir jusqu'à 50 % de leur obligation d'emploi de travailleurs handicapés en passant avec les Établissements et services d'aide par le travail (ESAT), les Entreprises adaptées (EA) et les Travailleurs indépendants handicapés (TIH, voir encadré ci-après), des contrats de différente nature :

- Contrats de fournitures : achat de biens produits, transformés et/ou conditionnés par un ESAT ou une EA (articles de papeterie, équipements de travail, etc.).
- Contrats de prestations de service et de sous-traitance : réalisation de travaux de toute nature (entretien des espaces-verts, nettoyage des locaux, traitement des paies, graphisme, PAO, etc.).
- Contrats de mise à disposition de personnel : un travailleur handicapé issu d'une EA ou d'un ESAT peut, avec son accord, être mis à la disposition d'un autre employeur. Cette mise à disposition peut se faire en vue d'une embauche.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Il existe en France plus de 1 400 ESAT et 700 EA qui emploient près de 150 000 travailleurs handicapés.



À NOTER

Depuis la loi Macron, publiée au Journal Officiel du 7 août 2015, et le décret d'application n° 2016-60 du 28 janvier 2016, les contrats passés avec des Travailleurs indépendants handicapés sont désormais pris en compte dans l'Obligation d'emploi des travailleurs handicapés. Est présumée travailleur indépendant toute personne remplissant les conditions mentionnées au I de l'article L. 8221-6 du Code du travail (professions libérales, travailleurs sous le statut de microentreprise, dirigeants d'entreprise inscrite au RCS, etc.).

COMMENT FAIRE ?

1. IDENTIFIER LES ACTIONS POSSIBLES

Réaliser un inventaire des achats effectués par l'entreprise, pour des besoins récurrents ou plus ponctuels, dans les divers domaines (fournitures, prestations de services, sous-traitance, etc.) et identifier parmi eux, en fonction des échéances éventuelles des contrats, ceux pour lesquels un fournisseur ESAT ou EA pourrait être sollicité.

Les ESAT et EA interviennent dans des domaines extrêmement variés, par exemple :

- Restauration : traiteur, livraison de plateaux repas, restauration collective, etc.
- Gestion de l'environnement : collecte, tri et recyclage de déchets.
- Industrie graphique/communication : imprimerie, reprographie, conseil en communication, marquage d'objets publicitaires, cadeaux d'entreprises, etc.
- Espaces-verts : entretien des espaces-verts, location de plantes vertes, art floral, etc.
- Propreté, entretien : blanchisserie, nettoyage de locaux, nettoyage de véhicules, etc.
- Tertiaire : numérisation de documents, gestion de notes de frais, centre d'appel, etc.

De plus, pour les besoins complexes, les ESAT et EA peuvent adapter leur offre à la demande du client et construire des réponses sur mesure.

Les TIH proposent aux entreprises leurs compétences dans beaucoup de domaines (liste non exhaustive) : consulting, juridique, traduction, comptabilité, journalisme, graphisme, conférence, informatique, etc.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Afin de mieux connaître les activités et le fonctionnement des ESAT et EA, la visite des établissements est généralement possible. De plus, des journées portes ouvertes sont régulièrement organisées au sein des structures, de même que des salons présentant les diverses activités proposées par le secteur.



COMMENT DÉVELOPPER VOS ACHATS AUPRÈS DES ESAT, EA ET TIH ?

AGEFOS PME

COMMENT FAIRE ? (SUITE)

2. RECHERCHER DES PRESTATAIRES ET METTRE EN CONCURRENCE LES STRUCTURES

- **Définir de manière précise les besoins pour les activités identifiées** (volume, spécifications techniques, etc.) et établir, si nécessaire, un cahier des charges afin de cibler au mieux les fournisseurs en capacité de répondre au besoin.
- **Effectuer une recherche des prestataires pouvant répondre aux besoins identifiés** et demander des devis à plusieurs structures afin de comparer les offres, comme avec les fournisseurs du secteur ordinaire. Réaliser des tests, si nécessaire, afin de s'assurer que la qualité des prestations proposées est en accord avec les attentes de l'entreprise.



À NOTER

La comparaison des offres avec celles de fournisseurs du secteur ordinaire devra prendre en compte l'économie potentielle sur le montant de la contribution financière versée à l'Agefiph. (cf. ci-après « Quel impact financier ? »)

3. VALORISER LES ACTIONS SUR LA DÉCLARATION OBLIGATOIRE D'EMPLOI DES TRAVAILLEURS HANDICAPÉS (DOETH)

Les contrats passés avec les ESAT, EA et TIH permettent de valoriser des unités bénéficiaires dans la DOETH, dans la limite de 50% de l'obligation d'emploi de l'établissement. Les fournisseurs ESAT et EA doivent fournir en fin d'année une **attestation d'unités bénéficiaires récapitulant le total des unités valorisées pour l'année**. Il doit être reporté dans votre déclaration.

4. CAPITALISER SUR LES ACTIONS MENÉES

- **Développer les partenariats avec les fournisseurs ESAT, EA et les TIH.** Bien connaître leurs activités et modes de fonctionnement peut permettre d'identifier de nouvelles opportunités d'actions ou de se diriger vers des prestations plus complexes ou innovantes.
- **Communiquer en interne sur les réussites et les bonnes pratiques en matière de recours aux ESAT et EA** afin de sensibiliser l'ensemble des collaborateurs aux enjeux de cette démarche et de faciliter la mise en œuvre de futures actions.
- **Communiquer à l'externe sur les actions menées.** Les partenariats avec les ESAT et EA peuvent constituer un vecteur positif d'image pour votre entreprise auprès de vos clients et partenaires. Ils contribuent à une politique d'achats responsables.

QUEL IMPACT FINANCIER ?

Une formule de calcul, propre aux contrats de fournitures et aux contrats de prestations ou aux contrats de mise à disposition, permet de passer du montant facturé par le fournisseur ESAT, EA ou TIH à une valorisation en Unités bénéficiaires (UB). **Ce n'est pas le montant des achats en lui-même qui est pris en compte pour le calcul de cette équivalence, mais la part de la main-d'œuvre dans celui-ci.** Ainsi, pour un même montant d'achat, la valorisation de deux actions peut donc être différente pour l'entreprise.

Exemple : pour une entreprise de 20 salariés (SMIC horaire pris en compte au 01/01/2017 : 9,76 €)

| ACTION | UB VALORISÉES | RÉDUCTION POTENTIELLE SUR LA CONTRIBUTION AGEFIPH |
|--|---------------|---|
| Contrat d'achat de fournitures de bureau pour un montant de 5 000 € dont 2 500 € de main-d'œuvre | 0,13 | 507,52 € |
| Contrat d'entretien des espaces verts pour un montant de 5 000 € dont 4 500 € de main-d'œuvre | 0,23 | 897,92 € |



COMMENT DÉVELOPPER VOS ACHATS AUPRÈS DES ESAT, EA ET TIH ?

AGEFOS PME

QUEL IMPACT FINANCIER ? (SUITE)

La valorisation d'Unité(s) bénéficiaire(s) est donc proportionnelle au volume de travail fourni à ces centres, établissements, services ou travailleurs indépendants. Attention, pour les contrats passés avec les TIH, la loi prévoit un système d'abattements ou de forfaitisation qui tient compte du type de statut du TIH. Par exemple, pour les TIH dirigeants d'entreprise, le calcul pour déterminer le nombre d'Unité bénéficiaire obtenu tient compte du nombre de salariés présents dans l'entreprise prestataire.

À QUI S'ADRESSER ?

Pour la recherche des prestataires :

- www.reseau-gesat.com
- www.unea.fr
- www.handeco.org
- www.uptih.fr

Pour des informations sur la valorisation des actions et leur impact sur la contribution financière :

- www.agefiph.fr

▶ 3/3

AGEFOS PME VOUS ACCOMPAGNE



SELON LES RÉGIONS, LES DÉLÉGATIONS PROPOSENT AUX ENTREPRISES DES SERVICES COMME :

- Appui au recrutement et maintien dans le poste.
- Elaboration de parcours de formation.
- Conseil, instruction et financement des dispositifs de formation.
- Organisation d'événements de sensibilisation et de formation.
- Mise à disposition d'outils d'information et de sensibilisation.

CONTACTEZ :



- **VOTRE CONSEILLER AGEFOS PME**
- **LA MISSION HANDICAP NATIONALE : handicap@agefos-pme.com**

