

Atelier de sensibilisation « Achats et insertion par l'activité économique (IAE) »

RESUME

Les structures peuvent agir dans le domaine de l'insertion par 3 biais : leur politique RH (l'embauche de contrats aidés par exemple), par leur politique partenariale avec les structures du secteur ou bien par leur politique d'achats. Les achats dans le domaine de l'IAE pesaient 1,3 millions d'euros fin 2011. Ces dernières années, il s'est largement professionnalisé, grâce notamment à la structuration des réseaux et à une organisation territorialisée réussie.

Pour certains acheteurs, l'IAE reste complexe. Ses acteurs sont des structures mal identifiées, les modalités de contractualisation ne sont pas maîtrisées. Cependant, il existe de réelles plus-values à développer ses achats dans ce secteur. Cet atelier vise à présenter et à discuter des champs des possibles pour les acheteurs, tout en valorisant la démarche au travers d'exemples réussis et transposables.

OBJECTIFS ET CONTENU

Objectifs de l'atelier

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Mieux connaître les acteurs et process de l'IAE
- Nourrir une réflexion sur l'organisation de ses achats
- Identifier des types d'achats vers l'IAE pertinents pour sa structure

Contenu

- Module 1 : Présentation de l'IAE : mécanismes – parties prenantes – enjeux
- Module 2 : Présentation d'achats innovants et réussis, des facteurs clés de succès et des écueils à éviter

PUBLIC et PREREQUIS

- **Public privilégié** : Acheteurs, maîtrise d'ouvrage
- **Prérequis** : aucun

CONTACT

Robert GOMINET : Cogérant ResponsActe
Téléphone : 06-99-90-39-77
Mail : rg@responsacte.fr

DUREE ET PRIX

Durée : 1/2 journée de 9h à 12h30

Modalité de réalisation : Atelier avec un minimum de 6 participants.

Coût : A fixer en fonction de la session

⇒ ResponsActe est reconnu organisme de formation
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
11755105175 auprès de la DIRECCTE

INFOS PRATIQUES

Moyens d'encadrement :

GOMINET Robert, ancien facilitateur
Et SALOME Perrick, ancien Chef de projet Politique de la Ville

Moyens pédagogiques et techniques :

- Formulaire remis pendant l'atelier
- Exemples concrets et adaptés - Témoignages

Lieu : Au sein de la structure

Date : A fixer

LES PLUS DE L'ATELIER

- ⇒ Construit spécifiquement pour la structure
- ⇒ Favorise les échanges entre les stagiaires
- ⇒ S'appuie sur des expériences réussies et transposables
- ⇒ S'inscrit dans une démarche globale

Programme de l'atelier de sensibilisation

Horaire	Support	Désignation
9h - 9h30	Table ronde	Présentation de l'atelier, de ses objectifs et de ceux des participants <i>Recueil des attentes des participants</i>
MODULE 1 9h30 – 10h30	PowerPoint Vidéo Formulaire	L'IAE, source d'innovation sociale Ce module a pour but de présenter simplement les acteurs et process de l'IAE. Les enjeux pour la structure sont décrits pour introduire le module. Une comparaison avec le secteur du handicap et avec le secteur classique est réalisée. Les freins et à priori sont discutés et levés.
MODULE 2 10h30 – 11h	Echanges	Réponses aux questions des participants ResponsActe consacre un temps d'échanges pour préciser certains points, lever certaines interrogations. Le but est de répondre aux attentes initialement énoncées. ResponsActe s'appuie sur son expérience et des exemples concrets pour étayer et nourrir la conversation.
MODULE 3 11h – 12h	Témoignages Parutions Interview	Des exemples concrets d'achats en insertion ResponsActe s'appuie sur l'analyse et la présentation de politiques d'achats responsables innovantes et réussies afin d'en retirer quelques facteurs clés de succès et écueils à éviter. Les exemples portent sur les pratiques d'autres organismes du même secteur afin de s'inspirer d'exemples facilement représentatifs. Les pratiques de structures faisant figure de modèle dans d'autres secteurs sont aussi présentées.
MODULE 3 12h – 12h30	Echanges	Partage d'expériences entre acheteurs de la structure ResponsActe consacre un temps pour échanger avec les participants sur leurs propres missions, sur leurs achats au quotidien et sur les relations qu'ils entretiennent avec l'IAE. L'objectif est de valoriser l'existant en s'appuyant sur des cas concrets. Les participants portent ainsi un nouveau regard sur leur entreprise et sur sa politique d'achats.