

Atelier 3 – Numérique et télécommunication : du déchet au high-tech

Animatrice : Elise VINE elise.vine@reseau-gesat.com

Responsable Relations Partenaires - Auvergne-Rhône-Alpes & Ile-de-France

Réseau GESAT



Retours d'expériences et intervenants

1. L'ESS, solution pour des achats responsables

Engagements achats responsables

Commande publique & partenariat

2. Des outils pour s'engager !

Diagnostic politique achats responsables

Agréments et labels fournisseurs

3. Atelier retour d'expérience

4. Plénière conclusive

Journée Achats responsables & ESS en Auvergne-Rhône-Alpes #2021

Reconditionnement matériel informatique et téléphonique : clés d'un partenariat durable

Stéphane PAGES, Directeur Commercial **entreprise adaptée** AFB France
Vincent LATTOCA, Acheteur confirmé de la Caisse d'Epargne Rhône Alpes



Gagner des marchés en tant qu'Entreprise de Services du Numérique et Entreprise Adaptée

Valérie JOUËT, Directrice associée, **entreprise adaptée** ATIMIC

valerie.jouet@atimic.fr

Prestation de services SI : exemple d'une cotraitance réussie

Frédéric SIMIAND, **entreprise adaptée** Directeur Général Groupe NEA
Amandine LANOIR, Acheteuse Société Générale
(ITO Sourcing Category Leader and CSR Referent for IT purchasing)



NOS TÉMOINS DE L'ATELIER



Stéphane PAGES
Directeur Commercial
AfB France



Vincent LATOCCA
Acheteur Confirmé
Caisse d'Epargne Rhône Alpes



Valérie JOUET
Directrice Associée
ATIMIC
valerie.jouet@atimic.fr



Frédéric Simiand
Directeur Général filiale IDF
Groupe NEA
frederic.simiand@groupenea.com



Amandine Lanoir,
ITO Sourcing Category Leader &
CSR Referent for IT purchasing
Société Générale

RETOUR D'EXPÉRIENCE 1



Stéphane PAGES
Directeur Commercial
AfB France



Vincent LATOCCA
Acheteur Confirmé
Caisse d'Épargne Rhône Alpes

RETOUR D'EXPÉRIENCE 2



Valérie JOUET
Directrice Associée
ATIMIC

L'ENTREPRISE ATIMIC : ESN ET EA

- **Une Entreprise de services du numérique (ESN) créée en 2012.**
- **La maison-mère est située à Orléans, les 4 filiales à Lyon, Paris, Toulouse et Libourne-Bordeaux. Intervention France Entière.**
- **70 collaborateurs, 10 recrutements en cours, basés sur :**
 - Sur le profil professionnel : des informaticiens de niveau bac à bac + 8.
 - Sur les adaptations nécessaires : poste de travail ergonomique, télétravail, temps de travail
 - Les potentiels de formation et de montée en compétences
 - L'insertion dans le dispositif CDD Tremplin
- **ATIMIC est agréée ESUS depuis août 2020**
- **ATIMIC est ECOVADIS Niveau Silver**
- **Résultats comptables positifs en 2020 et équilibres financiers préserver malgré la crise sanitaire et la part des clients dans le secteur de l'aéronautique**

4 PÔLES DE COMPÉTENCES

1. Support et assistance



- Helpdesk
- Support applicatif
- Infogérance
- Assistance à distance
- Gestion de parc

2. Développement et maintenance



- Développement multi technologies,
- Développement web & mobile
- UX / UI Design
- Humanités numériques

3. Validation, test & recette



- Test & Recette
- Homologation
- Gestion des exigences

4. Accessibilité numérique et support documentaire



- Sensibilisation
- Formation
- Audit
- Préconisation
- Accompagnement

RETOUR D'EXPÉRIENCE 3



Frédéric Simiand
Directeur Général filiale IDF
Groupe NEA



Amandine Lanoir,
ITO Sourcing Category Leader &
CSR Referent for IT purchasing
Société Générale



SA de forme coopérative (SCOP) créée en 2003, le groupe NEA dispose des statuts d'Entreprise Adaptée et d'ESUS et intervient sur une grande partie du territoire national : ses prestations entrent dans le périmètre de la RSE et de l'OETH.

Fort d'une équipe impliquée et d'une large gamme de services, le groupe NEA est un acteur majeur de l'Économie Sociale et Solidaire et l'un des rares appartenant au segment des ETI.

La performance économique du groupe NEA, illustrée par une croissance soutenue, n'a de sens que couplée à sa responsabilité sociale. Indissociables, elles sont le socle de la proposition de valeur durable de NEA.



CHIFFRE D'AFFAIRES 2020
12 MILLIONS D'€



EFFECTIF EN FRANCE DE
+500 COLLABORATEURS



CROISSANCE DURABLE
DEPUIS 20 ANS



PRESENCE DANS 4 RÉGIONS
ÉCONOMIQUES MAJEURES : ARA,
IDF, OCCITANIE, PACA



Entretien &
Nettoyage



Prestations
Administratives



Communication
graphique & imprimerie



Sous-traitance
industrielle



Bâtiment second-
œuvre



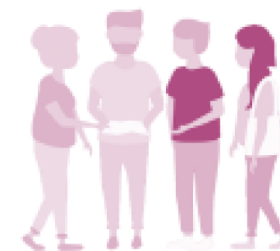
Ingénierie QSE



L'ESN du Groupe NEA
Services
informatiques et
numériques

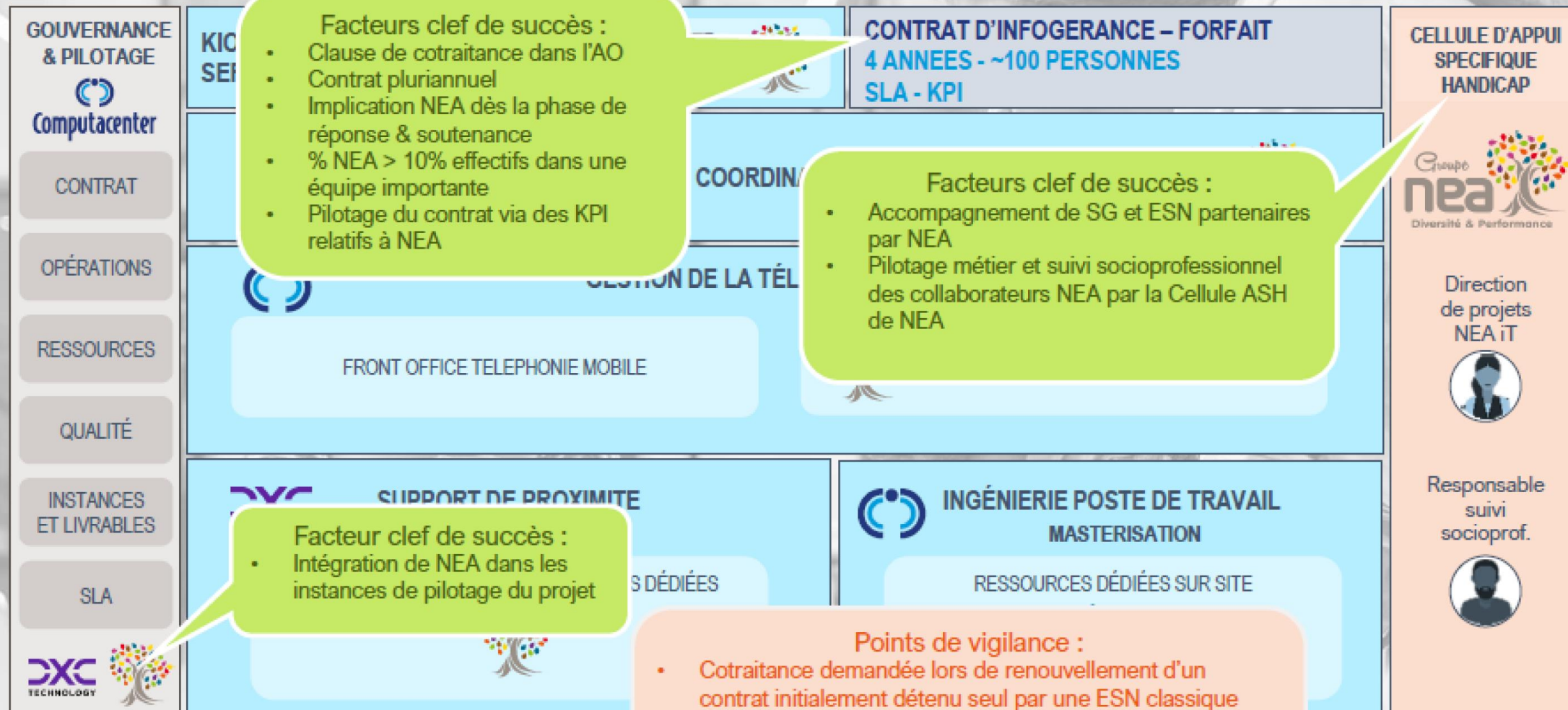


Une approche multi-
expertises visant à favoriser
l'emploi de travailleurs en
situation de handicap qui
en sont éloignés



Près de 90
collaborateurs en
France dont plus de
55% sur les métiers
de l'infogérance

Infogérance / Cotraitance – Société Générale



SYNTHÈSE DES RECOMMANDATIONS ET BONNES PRATIQUES

RECOMMANDATIONS FOURNISSEURS ESS

- L'argument de vente n°1 reste la **qualité de service et la compétitivité** → à ne pas négliger
- Faire preuve de **sincérité, de clarté et de transparence** sur les spécificités de son secteur d'activité (Insertion, secteur adapté...) : bien afficher les limites de ses prestations (ex. disponibilité des ressources, amplitudes horaires, etc)
- **Se faire connaître des acteurs de l'Economie dite « classique »** : des partenariats et collaboration pourront s'imaginer avec eux, sous réserve d'anticipation
- **Se structurer en groupement, en consortium...Co-traitance ;**
- En cas de co-traitance : **sensibiliser sur la durée** le co-traitant aux spécificités de son partenaire de l'ESS pour ancrer la relation dans la durée

RECOMMANDATIONS AUX ACHETEURS

- En amont, identifier les **familles d'achat transférables** à certains secteurs de l'ESS : se concentrer sur les lignes d'achats qui auront le plus d'impact
- Introduire les **clauses RSE** qui aient un vrai poids dans l'attribution de la note
- Partager des objectifs, indicateurs **embarquant les équipes au delà des achats**
- Trouver les **bons arguments** auprès de l'interne : RSE, mais également foncier et qualité de prestation pour convaincre les opérationnels
- **Co-traitance** : les acheteurs doivent être vigilants à ne pas générer un sentiment de frustration auprès de leurs fournisseurs habituels en leur donnant le sentiment de d'« imposer » de travailler avec des structures de l'ESS, notamment par des clauses sociales → Si c'est le cas, la collaboration sera très compliquée à mettre en place