

ADOPTER LE RÉFLEXE ESAT-EA À TOUTES LES ÉTAPES DE VOTRE PROCESSUS ACHATS

1. QUALIFIER LE BESOIN

Précisez le **cahier des charges** : technicité, volumétrie, délais, zones géographiques concernées...)

2. VALIDER LA FAISABILITÉ ESAT-EA

En amont de la date de publication prévisionnelle, **validez la faisabilité** de votre projet en interrogeant les prestataires ESAT-EA concernés.
Vous pouvez effectuer votre sourcing sur [hosmoz.fr](https://www.hosmoz.fr) ou solliciter **Hosmoz** pour réaliser un **sourcing qualifié / une étude de faisabilité**.

3. CRÉER LE DOSSIER DE CONSULTATION

Ajustez le cahier des charges en intégrant le **levier adéquat** : allotissement, critères de notation, clause d'insertion / de cotraitance, marché réservé)

4. DIFFUSER LE DOSSIER DE CONSULTATION

Diffusez via vos plateformes habituelles, et relayez sur des plateformes consultées par les ESAT-EA.
N'oubliez pas de relayer votre consultation aux ESAT-EA positionnés en phase de sourcing.

5. ANALYSER LES OFFRES

Restez exigeant sur la **qualité de la prestation** et n'acceptez pas d'offre anormalement chère ou de prestation dégradée.

6. METTRE EN PLACE & SUIVRE LE MARCHÉ

Anticipez les commandes.
Sensibilisez les acheteurs/prescripteurs en interne.
Instaurez une relation de confiance.
Assurez un **suivi quantitatif et qualitatif** régulier.

Depuis 40 ans, Hosmoz accompagne les entreprises privées et organisations publiques à toutes les étapes de leur démarche d'achats inclusifs auprès des 2 400 prestataires ESAT-EA, quels que soient le périmètre géographique, le nombre de sites concernés, ou encore la complexité des projets d'achats concernés.

contact@hosmoz.fr

www.hosmoz.fr - 25 Rue de Tolbiac 75013 Paris - 01 75 44 90 00

