

Les podcasts du Handi-Pacte PACA 2020

Podcast Achat

Monsieur Christopher Say – Métropole Nice Côte d'Azur

Bonjour à tous et à toutes, l'équipe du HANDI-PACTE PACA est heureuse de vous accueillir aujourd'hui pour vous parler des facteurs clefs de réussite d'une politique handicap sur la thématique des achats. Pour cela, nous avons le plaisir d'accueillir Monsieur Christopher SAY, responsable du service mission handicap et reconversion de la Métropole de Nice Côte d'Azur.

1. Bonjour, Monsieur Say, pour commencer, est ce que vous pouvez vous présenter en quelques mots ?

Bonjour, je suis responsable d'un petit service dédié au maintien en emploi depuis 2008, un an avant que nous signions la première convention avec le FIPHFP. Ce service est mutualisé, c'est-à-dire qu'il s'adresse à tous les personnels de la Ville de Nice, de la Métropole Nice Côte d'Azur et du CCAS de la Ville de Nice. C'est très enrichissant de travailler pour les trois employeurs.

2. Aujourd'hui, vous travaillez au sein de la Métropole de Nice qui développe sa politique handicap depuis de nombreuses années, vous êtes d'ailleurs en train d'aller vers un 4ème plan d'action pluriannuel avec le FIPHFP. Pouvez-vous nous présenter en quelques mots la Métropole de Nice et son périmètre d'action, concernant sa politique handicap ?

La première convention date de 2009. On avait un budget initial de presque 1 million d'euros. On a eu une 2^{ème} convention, on a essayé de continuer l'aventure, avec un budget un peu plus important auquel s'est joint la Métropole. Dans la première convention, il n'y avait que la Ville de Nice. L'habitude faisant et la bonne entente avec le FIPHFP aidant, nous avons signé une 3^{ème} convention, toujours avec un budget conséquent. Notre périmètre d'action concerne plus de 12 000 agents, cela représente environ 800 travailleurs handicapés sur les trois collectivités. En 2009, nous avons 10 aménagements de postes, ce n'est pas énorme, c'était le lancement. Aujourd'hui, nous gérons plus de 450 accompagnements au maintien en emploi. Cela peut être de tout, des aménagements techniques, humains, des aménagements dans de reclassement et reconversion. C'est énorme, en fin de compte ! Les besoins étaient là.

3. Vous êtes combien au niveau de la mission handicap pour gérer tous ces accompagnements ?

L'équipe du pôle handicap est composée de 6 personnes : deux infirmières, une assistante sociale, un rédacteur chargé des marchés, un secrétaire et moi-même.

4. Vous gérez les reclassements notamment, quelles sont vos autres missions principales ?

Les aménagements de poste, les changements de poste, les reclassements pour raison médicale, tout ce qui permet de faciliter le maintien dans l'emploi ou en emploi.

5. Aujourd'hui, nous abordons plus particulièrement la thématique des achats. Quel a été l'enjeu au départ pour la mission handicap, de travailler sur ce sujet ?

Quand il y a eu cette première convention avec presque un million d'euros (c'est quand même un budget conséquent), ça nous a obligé à nous structurer dès le début. La DAF, la direction administrative financière, a validé notre fonction budgétaire dédiée c'est-à-dire une ligne propre à notre mission handicap. Il y avait le budget à préparer tous les ans, il était associé au budget qui était voté par le conseil municipal et donc c'était directement géré par la mission handicap. Dans ce budget, il y avait différents chapitres et dedans des comptes dédiés nécessaires pour pouvoir procéder aux aménagements pour le maintien dans l'emploi. En fin de compte, c'était une stratégie initiale, cela nous a permis de ne pas imposer aux autres directions support de réserver une partie de leur budget. Pour nous, cela a permis de lancer cette politique handicap avec force en lui donnant une certaine autonomie.

Dans le même esprit de réactivité et comme il n'y a pas disposition dérogatoire aux règles de la commande publique, nous avons fait le choix d'avoir un rédacteur territorial qui est acheteur public au sein de la mission handicap.

6. Il est en charge de la gestion du budget de la mission handicap ?

Exactement, il suit le budget, il travaille aussi sur les bilans financiers du FIPHFP, les bilans quantitatifs en plus d'être acheteur public.

7. Cette personne est arrivée sur ce poste là dès le début de la convention ?

Ça a évolué. Aujourd'hui, c'est un rédacteur. Il avait été recruté initialement à la mission handicap comme apprenti en BTS Assistant manager. Il avait été licencié du privé pour des problèmes physiques. Puis d'assistant manager, la commande publique et les finances l'intéressaient, donc nous l'avons formé à cette fonction spécifique. Et la précédente personne qui avait ses fonctions-là de suivi des marchés, a souhaité aller vers d'autres fonctions dans une autre service des ressources humaines. Aujourd'hui, il est titularisé depuis 5 ans selon les dispositions de l'article 38.

8. Quelle a été la difficulté que vous avez rencontrée au niveau des achats mais que vous avez réussi à dépasser ?

Nous nous sommes poussés à devenir autonomes pour les marchés publics. En fin de compte, souvent les acheteurs publics ne sont pas spécialisés sur la thématique des achats relatifs à la compensation du handicap. C'est un axe extrêmement technique, pointu. Même nous, nous faisons appel régulièrement aux prestations d'appui spécifique, les anciennes PPS car les choses évoluent très vite. En plus, pour les acheteurs publics, habituellement, il y a une temporalité différente. En matière de handicap, il y a une certaine imprévisibilité donc ça ne s'accommode pas forcément avec les règles de la commande publique. Le handicap finalement, il survient n'importe quand.... Être autonome, c'était donc important pour pouvoir être réactif. Avec l'expérience, nous avons pu identifier ce qu'on achète en moyenne par an. Maintenant, nous avons de nombreux marchés à bon de commande pour acheter différents moyens de compensation par type de handicap : auditif, visuel, physique... C'est important aussi. Je tiens à le souligner, avoir plusieurs bons de commandes par types de handicaps, cela permet de réduire les délais. Pour un marché normalement, c'est minimum trois mois pour avoir quelque chose. Avec les marchés à bon de commande, pendant plusieurs années, le marché peut continuer et ce n'est pas trois mois pour acheter quelque chose mais trois semaines. En trois semaines, l'agent peut avoir son matériel de compensation. C'est avec cette expertise de rédaction des cahiers des clauses techniques et particulières que nous avons pu gagner cette bataille du temps.

9. Avec combien de partenaires travaillez-vous aujourd'hui ?

Une bonne quinzaine de partenaires. Ce sont des entreprises... Ces marchés se renouvellent régulièrement. Tous les ans, nous avons différents marchés à renouveler même s'ils sont initialement pour un an, deux ans, quatre ans, cela dépend du besoin et des possibilités. Ces prestataires, ils changent aussi lors des renouvellements. Pourquoi ils changent ? Pas forcément parce qu'on est mécontents mais parce que nous aussi, on essaie d'améliorer nos cahiers de clauses techniques et particulières en affinant nos besoins. Il y a aussi une évolution qui se fait depuis dix ans. Il y a un roulement de prestataires, ce n'est pas forcément toujours les mêmes.

10. Pour finir, que conseillerez-vous aux employeurs souhaitant évoluer sur leur politique handicap et plus particulièrement sur cette thématique des achats ?

Je dirais : ne faites pas forcément comme nous. J'ai détaillé un peu ce que nous faisons, ne calquez pas vos pratiques sur les nôtres. Chaque structure est différente. Au niveau du Handi-Pacte PACA, je côtoie depuis des années, différentes structures, étatiques, territoriales, hospitalières, chacun est différent. Il faut des années pour arriver à mettre en place un certain nombre de choses. Paris ne s'est pas créée en un jour. Je dirais qu'il faut partager l'expertise, il faut travailler en équipe, il ne faut pas que la mission handicap soit seule dans son coin et il faut impliquer toutes les directions, tous les partenaires. Déjà eux, ça va les intéresser, mais en plus, ils se sentiront soutenus par l'expertise de la mission

handicap. Ça peut être vraiment un bon levier de développement de la politique handicap et des achats.

Lorsque je dis que nous sommes autonomes sur nos achats, ce n'est pas totalement exact. La direction achats est toujours à nos côtés pour nous aider. C'est elle qui fait le sourcing, elle nous aide dans la rédaction des critères de jugement des offres. On n'est pas totalement autonome quand même, heureusement. Je dirai bien au contraire, qu'il faut éviter d'être totalement autonome.

Pour les missions handicap avec lesquelles je partage mon expérience, je dirais qu'il est important de responsabiliser toutes les directions ressources sur la question du handicap. Même nous en interne, en plus des groupes de travail qui portent sur les thèmes principaux des conventions FIPHFP, nous avons créé, en interne, un comité technique dans lequel nous avons plusieurs directions ressources : les marchés publics, l'informatique, la logistique, les bâtiments communaux. En fin de compte, on travaille ensemble sur toutes ces questions d'aménagements de poste, d'accessibilité. J'ai en exemple que grâce à ce comité technique, lorsqu'on créait en interne une nouvelle application pour faire des demandes de travaux, on le fait ensemble... et on fait ensemble que l'application soit accessible. La mission handicap est sollicitée dans le cadre de la construction de cette application et ça, c'est extrêmement intéressant et motivant aussi. Donc surtout ne pas être totalement autonome... un petit peu pour cette expertise (commande publique notamment) mais sinon, pour le reste, il faut travailler ensemble de manière partenariale.

Merci vivement M. SAY pour ce partage d'expériences et de bonnes pratiques sur la thématique des achats.

11. En résumé, voici les trois bonnes pratiques de la Métropole de Nice, mises en valeur par M. SAY, sur la thématique des achats.

- La première bonne pratique que nous avons pu identifier, c'est d'avoir une fonction dédiée pour gérer le budget de la mission handicap. Il est possible par exemple de nommer une personne qui sera spécifiquement en charge de ce suivi budgétaire sur la durée de la convention FIPHFP.
- La 2^{ème} bonne pratique que nous avons pu remarquer, c'est l'importance de travailler en équipe, de partager la responsabilité et l'expertise sur le sujet du handicap. C'est important, on l'a vu avec le témoignage de M. Say, de pouvoir être autonome sur la gestion des achats mais il est important de responsabiliser chacun et chacune et notamment d'avoir le soutien des directions pour pouvoir avancer. Il est nécessaire de mettre en place, par exemple, un temps d'échange qui sera notamment dédié au suivi des actions de la mission handicap. Ce temps d'échange s'appelle généralement un comité technique et il réunit bien sûr la mission handicap, les directions (la direction des ressources humaines par exemple), mais aussi le médecin du travail et l'infirmière. Ce temps de réunion peut concerner le suivi des

aménagements de poste et les dépenses qui y sont liées, et peut avoir lieu plusieurs fois dans l'année.

- La 3^{ème} bonne pratique que nous avons pu remarquer, c'est d'identifier régulièrement les besoins en termes d'achats. Effectuer, par exemple, un bilan en fin d'année pour avoir une meilleure visibilité des achats les plus fréquents de la mission handicap. Cela peut permettre ensuite de passer des marchés à bons de commandes afin de réduire les délais pour la mise en place des adaptations de postes.

C'est la fin de ce podcast sur les achats. Nous vous remercions vivement de nous avoir écouté et nous espérons que ces éléments ont pu vous intéresser et pourront vous aider dans la gestion de votre mission handicap.

À très bientôt avec le Handi Pacte PACA.

Contact

Cécile Bruley | Camille Lesquerré

Handi-Pacte PACA

04 78 57 86 95 – fonctionspublicques@handipacte-paca.org