

# Le point de vue de l'acheteur

## L'exemple du Grand Toulouse :

- I- La construction du dispositif**
- II- Les perspectives pour 2012**
- III- Le bilan 2010**

# Le point de vue de l'acheteur

## L'exemple du Grand Toulouse :

### **I- La construction du dispositif :**

- 2005 : signature des conventions ANRU dans le cadre du Grand Projet de Ville (GPV) et recrutement d'un chargé de mission GPV en 2006/7
- Juin 2008 : 2 chargés de mission dédiés GPV :  
1 Ville de Toulouse (MdE Toulouse) + 1 Bailleurs Sociaux (GD HLM)

# Le point de vue de l'acheteur

→ **2009 : création d'une « Cellule clauses d'insertion » au sein du service mutualisé de la Commande Publique**

Avril 2009 : 1,5 poste dédié

Avril 2010 : 2 postes dédiés

→ volonté politique forte en décembre 2008 nécessitant 1 équipe permanente CU

# Le point de vue de l'acheteur

2009/2010 :

## **Mise en place concrète du dispositif au sein de la CU**

- Formation des **CHARGES DE MISSION**
- Sensibilisation des services CU et VDT
- Note de service sur la mise en œuvre par la DCP
- Elaboration d'outil(s) et d'un mode opératoire
- Généralisation de l'article 14 dans les marchés de travaux (BTP) et des services (propreté urbaine, nettoyage, gardiennage, espaces verts...) hors GPV

# Le point de vue de l'acheteur

## modalités internes de mise en oeuvre :

- Passage imposé par la cellule pour tous les projets marchés de travaux de plus de 500k€ et de services de plus de 100k€
- Proposition par la cellule de l'intégration d'une clause
- Validation par les services techniques
- Participation aux réunions de chantiers préparatoires
- Bilans intermédiaires à intégrer aux CR de chantiers
- Restitution de bilans en fin de chantier

# Le point de vue de l'acheteur

- **Constat sur les dimensions technique, juridique et financière du marché :**
- Pas de marchés infructueux
- Au regard de la conjoncture économique actuelle, pas de surcoût financier pour le maître d'ouvrage
- Pas de problèmes techniques liés à la sécurité, la qualité des prestations et les délais
- Pas de pénalités financières appliquées à ce jour

# Le point de vue de l'acheteur

## 2011 : montée en charge rapide

### **Objectif quantitatif :**

2010 : 100 000h prévues

2011 : 200 000h prévues

### **Objectif qualitatif :**

- Diversification des secteurs d'activité (marchés de prestations intellectuelles)
- Développement du recours aux marchés d'insertion (art 30) et aux marchés réservés (art 15)
- Recours à l'article 14/53
- Harmonisation des pratiques entre DO (cahier des charges et logiciel communs)

# Le point de vue de l'acheteur

## II- Les perspectives pour 2012 :

Elargissement du dispositif à d'autres maîtres d'ouvrage :

- OPPIDEA/ex SEM SETOMIP)
- SMAT
- CCAS
- communes du GT en demande

 **Signature de conventions partenariales**



# Le point de vue de l'acheteur

- Elargissement du dispositif à l'Etat (SAE), les Universités.....

→ **Modalités partenariales à définir**

## **Vers un « guichet unique » : TME**

La cellule de la CU va rejoindre en 2012 la Maison de l'Emploi de Toulouse qui a évolué à l'échelle communautaire

→ **Vers une politique de l'insertion, de l'emploi et du développement économique globale sur le territoire**

# Le point de vue de l'acheteur

## **III- Bilan d'activité global Année 2010 : Ville de Toulouse, Communauté Urbaine, Bailleurs Sociaux**

**270 000h** d'insertion réalisées  
**Soit 170 ETP** (1 ETP = 1607h/an)

# Le point de vue de l'acheteur

- 70 opérations (travaux et services)
- 100 entreprises mobilisées
- 361 personnes concernées ( $\frac{3}{4}$  toujours en poste au 31/12/2010).
- 426 contrats de travail

# Le point de vue de l'acheteur

## Les prescripteurs :

- Service Public de l'Emploi : **1/3 des publics**
- Entreprises et l'intérim : **1/3 des publics** (validation des candidats par les chargés de mission),
- SIAE + partenaires territoriaux + GEIQ : **1/3 des publics**

## Le statut des bénéficiaires :

- JSQ ou SExp : 40%
- DELD : 27%.

## Leur niveau :

< ou = CAP/BEP: 88%

## Leur domiciliation :

52% : Zones Urbaines Sensibles (ZUS)

72% : territoire de la CU.

# Le point de vue de l'acheteur

## Les secteurs d'activités et métiers :

métiers pas ou peu de qualifiés, dont :

- 62% dans le BTP,
- 17% dans le nettoyage
- et 17% dans les espaces verts.

# Contacts :

## Cellule Clauses d'Insertion Communauté Urbaine Ville de Toulouse

**Nicole BARRA**

05.61.22.21.66

06.25.88.70.22

[nicole.barra@grandtoulouse.fr](mailto:nicole.barra@grandtoulouse.fr)

**Christel MACE**

05.81.91.75.10

06.42.58.24.34

[christel.mace@grandtoulouse.fr](mailto:christel.mace@grandtoulouse.fr)

## Maison de l'Emploi de Toulouse Ville de Toulouse (opérations GPV)

**Patrick BERNARD**

05.61.41.01.70

06.29.93.32.01

[p.bernard@mde-toulouse.org](mailto:p.bernard@mde-toulouse.org)

## GDHLM Bailleurs sociaux

**Manuelle LAUGA**

05.61.36.07.66

[m.lauga.gd31@union-habitat.org](mailto:m.lauga.gd31@union-habitat.org)



**Groupement Départemental  
de la Haute-Garonne**