

lundi, 14 juin 2010 07:51



L'UGAP a-t-elle du souci à se faire ? C'est possible car les centrales d'achat « géographiques » commencent à émerger. Née en 2009, la structure initiée par le département de l'Oise fonctionne depuis avril. Le réseau des acheteurs hospitaliers franciliens (RESAH-IDF) lui a emboîté le pas. Et le Parlement va autoriser les CCI régionales à utiliser l'article 9 du CMP.

Les centrales d'achats « géographiques » ont de beaux jours devant elles. Après les députés (1), les sénateurs ont adopté, en première lecture, le 10 juin, l'article 4 du projet de loi sur les réseaux consulaires qui permettra aux CCI régionales assurer la « fonction de centrale d'achat au sens du code des marchés publics pour le compte des chambres territoriales ou départementales de leur circonscription. » Côté collectivités locales, l'Oise a ouvert le bal l'année dernière (2). Le département, avec une quinzaine d'autres personnes publiques, a créé une association, baptisée CapOise, centrale d'achat au sens des articles 9 et 31 du Code. Au bénéfice de tout pouvoir adjudicateur « présent sur le département de l'Oise. » La structure a eu un peu de retard à l'allumage par rapport au planning prévu. « Nous avons vraiment démarré en avril 2010 », précise Hervé Carlier, DGA du conseil général et délégué général de CapOise. Cependant, en dépit du décalage, le catalogue est déjà bien achalandé : mobilier, produits d'entretien, denrées alimentaires, micro-ordinateurs, imprimantes, accès internet, travaux de fauchage, panneaux de signalisation, marquage des routes, jusqu'aux travaux d'enrobés, etc. Nec plus ultra, certaines familles, comme les fournitures de bureau, bénéficient de la commande en ligne. « Nous utilisons au maximum les possibilités que nous offre le Code. Nous n'indiquons pas de mini, ni de maxi. Il n'y a pas d'engagement sur le volume, simplement un montant prévisionnel », enchaîne Lauriane Legrand, directrice de la commande publique du 60 et déléguée générale adjointe de la centrale isarienne.

L'initiative de l'Oise pourrait faire tâche d'huile

Pour l'instant, une quarantaine de « clients » (le conseil général évidemment, des collègues, des petites communes mais pas seulement) ont sollicité la centrale qui affiche des prix attractifs avant commission (entre 3,5 et 4,5% en fonction du volume de la commande) : - 50% sur les prix publics pour les fournitures de bureau, - 65% sur le mobilier, - 70% sur les panneaux de signalisation. Avec le souci en moins de la procédure. « J'insiste également sur le service qui accompagne le marché, notamment en terme de réactivité, de délai de livraison et de maintenance des produits. Les ordinateurs que nous proposons sont livrés à J+3, garantis trois ans sur site, avec une intervention à J+1 », insiste Lauriane Legrand. Même si l'initiative est très bien reçue, assure Hervé Carlier, quelques résistances se font jour. Particulièrement dans les structures qui possèdent déjà un service achats. La peur de se voir déposséder de ses attributions sans doute. Pour la centrale du 60, le temps de la promotion est venu. « Le président du conseil général a envoyé un courrier à tous les élus et nous envoyons une newsletter. Mais c'est vrai que le marketing n'est pas suffisant », admet Hervé Carlier. Quoiqu'il en soit, l'Oise ne devrait pas longtemps rester seule. Plusieurs collectivités (la région Aquitaine, les départements du Puy-de-Dôme, de Loire-Atlantique, de la Sarthe, la mairie de Paris) sont déjà venus prendre leurs renseignements.

Du côté des hospitaliers, c'est le RESAH d'Ile-de-France (121 établissements) qui a dégainé le premier. Pour trois raisons, a expliqué son patron Dominique Legouge lors de la journée achats organisée par la FHF durant le dernier Hôpital Expo. En premier lieu, les groupements de commande pâtissent de certaines limites. « Il faut obtenir au préalable l'accord de l'établissement qui doit en quelque sorte signer un chèque en blanc : il doit se rallier au dispositif à l'avance sans connaître le prix, ni la quantité. Il ne peut pas entrer en cours de marché », argumente Dominique Legouge qui sait de quoi il parle puisque le RESAH gère une cinquantaine de groupements. Ensuite la formule est mal adaptée aux marchés de services et de travaux. « Si on notifie un marché important, on peut fragiliser la concurrence. » Selon lui, le groupement n'est pas non plus favorable à l'innovation puisqu'il « faut réussir à fédérer beaucoup d'éléments. On est dans la recherche permanente d'un consensus pour réaliser un meilleur volume. En revanche, la formule centrale permet l'expérimentation. On le fait une fois. Si l'achat pilote répond bien, on recommence. » De quoi donner leur chance à des PME particulièrement en pointe, mais pas forcément connus. « Nous voulons être des découvreurs de talents », clame Dominique Legouge. En outre, le groupement ne permet pas de monter progressivement en charge. « Il oblige à démarrer très vite de façon importante », constate-t-il. La centrale a quand même quelques points faibles. « Pour les entreprises, la visibilité du volume du besoin est difficile puisqu'il n'y a pas d'engagement préalable. » Le RESAH-IDF a décidé de se jeter à l'eau, en choisissant non pas le dispositif achat/revente, mais l'organisation d'accords-cadres mis à disposition. Premiers segments concernés : la formation, les défibrillateurs, les écrans médicaux, les plateaux techniques de laboratoire et le monitoring.

Lire nos précédents articles

- (1) [Les CCI régionales et l'AFCCI pourront être centrales d'achat au sens du Code](#)
- (2) [Une centrale d'achats départementale dans l'Oise](#)

Pour en savoir plus sur la [centrale du 60](#)

Jean-Marc Binot © achatpublic.info