

## Quelle rentabilité des acheteurs publics ?

*"L'effet le plus essentiel de l'élégance est de cacher les moyens. Tout ce qui révèle une économie est inélégant."*

Balzac

C'est d'accord, la question joue un peu la carte "provocation". Mais elle souligne un "non-dit".

Le monde de la commande publique se félicite régulièrement de la professionnalisation de l'acheteur.

Elle lui permet de passer sans trop de dommages, par exemple, le relèvement des seuils (sur le seuil de 40 K€ annoncé, lire la tribune de Pierre-Ange Zalberg ["Dès qu'un problème se fait jour, on s'attache d'abord à vouloir modifier la règle"](#)), la reconnaissance officielle du sourcing, voire la dématérialisation

(lire ["Commande publique dématérialisée : ce qui vous attend"](#)). Cerise sur le gâteau, grâce à cette

professionnalisation, les assouplissements procéduraux n'entraînent aucun risque déontologique supplémentaire (relire ["Devoir de probité : les agents publics toujours plus exemplaires !"](#)). Bref, c'est dit : les acheteurs sont prêts à

relever tous les défis, celui de la modernisation, de la complexification, ou tout simplement de la sur-réglementation (lire ["Commande publique : panorama des textes à venir"](#)).

Elle permet aussi aux services achat de faire de la commande publique ce levier au soutien de toutes les politiques publiques. L'acheteur

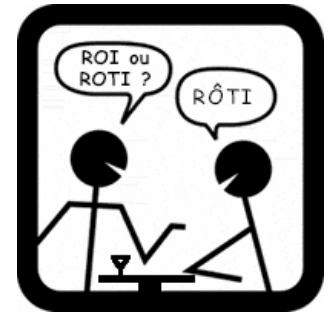
sort de ses "simples" missions de sécurisation juridique pour renforcer les grandes orientations économiques, environnementales et

sociétales... C'est d'autant plus important que les fournisseurs se disent prêts à jouer cette carte (s'agissant du secteur du BTP lire ["Critères RSE dans les marchés publics : jusqu'où aller ?"](#) et ["La RSE au cœur... de toutes les attentions"](#) ; s'agissant des architectes, lire ["Les architectes veulent aider les maires à réussir la transition écologique"](#)).

Les acheteurs publics s'emparent bien sûr de ces nouveaux objectifs. C'est d'ailleurs tout l'objet des Trophées de la commande publique

que de mettre en valeur leurs réussites (lire ["Le CHU de Toulouse expérimente avec succès la clause d'insertion"](#) et ["La région Occitanie s'appuie sur ses marchés publics pour lutter contre les perturbateurs endocriniens"](#)).

Une professionnalisation des acheteurs publics portée aux nues, donc.



Elle permet aussi aux services achat de faire de la commande publique ce levier au soutien de toutes les politiques publiques. L'acheteur

sort de ses "simples" missions de sécurisation juridique pour renforcer les grandes orientations économiques, environnementales et

sociétales... C'est d'autant plus important que les fournisseurs se disent prêts à jouer cette carte (s'agissant du secteur du BTP lire ["Critères RSE dans les marchés publics : jusqu'où aller ?"](#) et ["La RSE au cœur... de toutes les attentions"](#) ; s'agissant des architectes, lire ["Les architectes veulent aider les maires à réussir la transition écologique"](#)).

Les acheteurs publics s'emparent bien sûr de ces nouveaux objectifs. C'est d'ailleurs tout l'objet des Trophées de la commande publique

que de mettre en valeur leurs réussites (lire ["Le CHU de Toulouse expérimente avec succès la clause d'insertion"](#) et ["La région Occitanie s'appuie sur ses marchés publics pour lutter contre les perturbateurs endocriniens"](#)).

Une professionnalisation des acheteurs publics portée aux nues, donc.

## Professionnalisation et mutualisation

Cette professionnalisation implique (ou conditionne) la mutualisation. Mutualiser les services achats, se serait faciliter la montée en

compétences, qu'il s'agisse de l'Etat (lire ["La DAE vers une mutualisation territoriale des achats"](#), volets [1](#) et [2](#)), de l'Hospitalier (relire ["Mutualisation des achats hospitaliers: vive le centralisme démocratique !"](#)) ou des collectivités territoriales (relire ["Le Var centralise ses achats"](#) et ["En milieu rural, la commande publique mutualisée fait ses preuves"](#)). Selon l'UGAP et l'ADCF, le lien entre mutualisation et

achat responsable n'est plus à démontrer (lire ["L'UGAP et l'AdCf font le lien entre mutualisation des services et économie circulaire"](#)).

## L'acheteur et le Roti

Il serait naïf de considérer que la professionnalisation n'a aucune autre visée que l'efficacité. Ou que l'on en attend aucun retour.

Professionnaliser, c'est aussi investir. La question est frontalement abordée lors d'une des conférences des Journées de l'achat Hospitalier

(JAH) organisée par le [Résah](#) (lire ["Achat public hospitalier : Les bonnes compétences sur les bonnes fonctions !"](#)). Un discours assez

"cash" : « *L'évolution de la commande publique exige de nouvelles compétences, appelle de nouvelles fonctions et pousse vers une*

*culture par objectif.* » Le constat est simple : un service achat, c'est une masse salariale ; « *il est donc challengé par la direction qui attend*

*un retour sur investissement* » (ROI). Un retour également demandé sur le temps que nécessite la mise en place un service d'achat

hospitalier performant : on parle alors « ROTI », pour « return on time investissement »....

Décidément, la tâche de l'acheteur public n'est pas facile. Car s'il est aussi désormais soumis à une "métrique" (par les temps qui courent,

on parlerait d'approche désormais plus "paramétrique" que "systémique"), la prise en compte du coût du cycle de vie, les objectifs

environnementaux et sociétaux ne sont pas, eux, des objectifs dont l'atteinte se quantifie aisément....

Jean-Marc Joannès