



FONCTION ACHAT

RÉGLEMENTATION

L'AVENIR DE L'ACHAT PUBLIC PASSE-T-IL PAR UNE RÉGLEMENTATION ENCORE ALLÉGÉE ?

🕒 19 octobre 2021 | Jean-Marc Binot  0

Il est de bon ton chez certains acheteurs de réclamer, au nom de l'efficacité, toujours plus de souplesse côté cadre réglementaire et notamment plus de possibilités pour négocier. L'argument a été en partie contesté lors la traditionnelle rencontre « achat public » du Conseil national des achats (CNA) organisée à Angers le 14 octobre dernier.



© Epictura

« La déclinaison permanente de concepts juridiques ne permettra plus d'épuiser la question de la performance de l'achat public ». Interrogé sur le devenir de la fonction achats, Philippe Maraval, directeur des achats du groupe Pôle Emploi, a rapidement évacué la nécessité d'une énième simplification de la réglementation, étape préalable à plus d'efficacité. « Le rôle historique de ce moteur est achevé ».

DGA de la région Bretagne chargée des achats, du juridique et du numérique, Céline Faivre a rejoint son confrère. Plus vraiment besoin de refonte des textes. « On s'embourbe là-dedans en permanence. Le temps que l'on passe à comprendre ce que la réglementation nous impose, on ne le passe pas à faire de l'achat au sens pratique du terme. Et c'est dommage. »

L'ACHAT PUBLIC, 15 % DU PIB, 1/10 000E DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE

« Il faut aller vers la création d'une doctrine de méthodes, de savoirs qui nous permettront de traiter des questions fondamentales », milite le directeur des achats de Pôle Emploi. La première, c'est de « savoir pourquoi le premier est le premier, ce qui renvoie au système de l'offre économiquement la plus avantageuse ». La seconde, c'est « l'aléa moral dans l'application des cahiers des charges, que la théorie économique a très peu défriché, mais qui n'a pas été sollicitée sur le sujet. À quoi bon notifier un excellent marché si nous sommes incapables de suivre le fournisseur et de mesurer sa performance ? ».

Des sujets inexplorés. « On dit souvent que l'achat public pèse 15 % du PIB. Mais il représente 1/10 000e de la pensée économique. » Pour Philippe Maraval, le poids juridico-réglementaire est la conséquence de deux postulats : le caractère corrompible et/ou l'incompétence de l'acheteur public. « La question de l'honnêteté est réglée à travers les grands principes de la commande publique. Il faut maintenant prouver que nos systèmes de décision ne relèvent pas de l'amateurisme et sont discrétionnaires au sens écervelé du terme. » D'où son plaidoyer en faveur d'un investissement intellectuel dans la prochaine décennie.

POUSSER LES ÉCONOMISTES À ÉTUDIER L'ACHAT PUBLIC

Le directeur des achats du groupe Pôle Emploi propose que les organismes publics poussent des recherches dans le domaine et ouvrent leurs archives vivantes, pour que l'on « comprenne ce qui fonctionne ou pas. Aujourd'hui, il y a beaucoup d'opinions sur l'achat public, mais pas assez de démonstrations ». Si cet investissement est réalisé, alors peut-être, dans 10 ans, les acheteurs publics pourront écarter un soumissionnaire au niveau de la candidature grâce à un système de scoring, ou pourront recourir aux marchés négociés dans mise en concurrence dans certains cas parfaitement adaptés, notamment les contrats « où les coûts de formation des agents sont tels que les 3 % que vous allez gratter sur les prix ne valent rien ». « Si l'on reste dans la déclamation, il n'y a aucune raison pour que l'un des piliers de la commande publique, la défiance sur le professionnalisme, disparaisse ».

ECHANGER SUR LE TEMPS LONG PLUS QUE SIMPLEMENT NÉGOCIER

Philippe Maraval a également tordu le cou à la négociation, comme « ultime frontière de la modernisation de l'achat public. Je n'y crois pas et je n'y ai jamais cru ». Selon le professionnel chevronné, la négociation reste pour l'instant une « session de rattrapage » pour l'acheteur en cas de cahier des charges incomplet ou le fournisseur en cas d'offre imparfaite.

Ce constat n'a pas empêché Charles-Edouard Escurat de plaider en faveur d'un élargissement de la négociation, quitte à devoir le justifier à l'image de ce qui se pratique pour les PAN, afin de prévenir tout contentieux. « C'est à nous de démontrer que nous avons bien fait et que nous sommes des professionnels. » Mais pour le DGA du **Resah**, la négociation renvoie à un sujet plus vaste, celui de la relation fournisseur et de la capacité réelle à échanger avec l'écosystème. Si l'on évoque régulièrement le sourcing et ce besoin de dialogue pendant la passation, on oublie trop souvent le « temps long du mariage, après la nuit de noces », celui des trois ou quatre ans de la vie du marché : « comment dialoguer durant le contrat, mettre autour de la table le prescripteur, le juriste et le fournisseur. Il y a là un sujet de formation et d'information. »

f FACEBOOK t TWITTER in LINKEDIN

A LIRE ÉGALEMENT



[ENQUÊTE SUR LA DÉMATÉRIALISATION DES MARCHÉS À LA RÉUNION](#)



[SOPHIE DUPUY : DE LA MER DES CARAÏBES AU GOLFE DU LION](#)



[LA FORMATION, ASCENSEUR SOCIAL](#)

RÉAGIR À CET ARTICLE

👤 NOM

✉ ADRESSE EMAIL

✍ MESSAGE

COMMENTER

PUBLICITÉ

