



POLITIQUE D'ACHAT DU SDIS 34

Objectifs et actions

Période 2025-2026

TABLE DES MATIERES

PREAMBULE.....	3
I -OBJECTIFS POURSUIVIS PAR LE SDIS 34	4
OBJECTIF #1 - SATISFAIRE LES UTILISATEURS.....	5
OBJECTIF #2 - RENFORCER L’EFFICACITE ECONOMIQUE DES ACHATS	6
OBJECTIF #3 - RENFORCER LA QUALITE DES ACHATS	7
OBJECTIF #4 - SECURISER LES PROCEDURES ET DEVELOPPER DES PARTENARIATS.....	8
II - ACTIONS MENEES PAR LE SDIS 34	9
ACTION #1 - ACTUALISER ET EXPLOITER LA NOMENCLATURE ACHATS	10
ACTION #2 - CARTOGRAPHIER LES ACHATS ET LES FOURNISSEURS	11
ACTION #3 - CONSTRUIRE LA RELATION FOURNISSEURS NOTAMMENT SOUS L’ANGLE DU DEVELOPPEMENT DURABLE.....	12
ACTION #4 - ACCOMPAGNER LES ACTEURS INTERNES DANS LEUR PROFESSIONALISATION	13
ACTION #5 - ETABLIR DES CONDITIONS GENERALES D’ACHAT ET DEVELOPPER LA RECHERCHE DE GAINS	14
ACTION #6 – EVALUER LA PERFORMANCE DE LA FONCTION ACHAT	15

PREAMBULE

Dans un contexte de réduction des marges de manœuvres budgétaires et avec l'objectif de renforcer l'efficacité de ses achats, le SDIS 34 souhaite se doter d'une « politique achat » qui fixera aux sous-directions le cap à suivre dans l'optimisation de leurs dépenses.

L'objet de cette politique est de développer la perspective économique et gestionnaire de la commande publique, en complétant le volet juridique porté par le droit des marchés publics. L'acte d'achat est ainsi saisi dans sa totalité, et la commande publique peut alors produire tous ses effets d'approvisionnement, au juste prix et de manière juridiquement irréprochable.

Il est donc question d'insister, par ce biais, sur cette culture d'établissement autour de l'achat, laquelle mobilise, par leur nécessaire implication, l'ensemble des acteurs :

- les élus, qui définissent une politique générale et des orientations ;
- les utilisateurs qui formulent un besoin et contrôlent sa satisfaction ;
- les prescripteurs, véritables experts techniques qui vont fixer des contraintes spécifiques liées à la réglementation ;
- les services financiers qui concourent à l'attractivité et l'accessibilité à l'achat public au travers notamment de la gestion des délais de paiement ou de l'avance ;
- le bureau *Commande publique* qui garantit, par l'expertise de ses instructeurs, la sécurité juridique des contrats ;
- le bureau *Optimisation de l'achat*, lequel met en œuvre la stratégie d'achat la plus efficace pour le SDIS 34 et ses fournisseurs.

Définir cette politique et la stratégie qui y est attachée, c'est donc identifier des leviers d'optimisation en s'appuyant sur une bonne connaissance des besoins de l'établissement, de ses fournisseurs, des contraintes et des risques liés aux achats, mais aussi des pratiques déjà mises en œuvre.

Dans cette optique, le SDIS 34 entend prioriser les 4 objectifs pour chaque achat, et envisage pour chacun d'eux une série d'actions et de postures à mettre en œuvre, dans le cadre d'une première période de deux ans (2025-2026).

.

I -OBJECTIFS POURSUIVIS PAR LE SDIS 34

OBJECTIF #1 - SATISFAIRE LES UTILISATEURS

Dans le cadre de son fonctionnement régulier, et au regard de son contexte technique et financier, le SDIS 34 organise ses moyens et méthodes d'achats en parfaite cohérence avec les dispositions légales et réglementaires.

C'est dans ce cadre que les services gestionnaires en charge de ces achats veillent à obtenir la pleine satisfaction des utilisateurs :

- En assurant leur participation au processus achat, notamment lors de la définition des besoins et pendant l'analyse des offres ;
- En fixant des objectifs lors de chaque consultation visant à répondre aux besoins de manière ajustée, à garantir des délais courts d'approvisionnements ou de mise en œuvre des prestations, à garantir la qualité des achats et à maîtriser les budgets ;
- En mettant en place une évaluation régulière auprès des utilisateurs la performance des achats.

La mesure de la satisfaction des utilisateurs est un élément de mesure de la performance achat qui a plusieurs objectifs :

- Anticiper sur les besoins ou les réclamations ;
- Identifier ce que les services gestionnaires attendent du Service optimisation de l'Achat et Commande Publique (Service OACP) ;
- Mesurer la valeur de la prestation apportée par le fournisseur.

L'objectif d'augmentation de la satisfaction des utilisateurs passe par une connaissance approfondie des besoins des services y répondant. Seule cette connaissance permet de répondre le plus complètement possible aux attentes initiales.

La connaissance des services utilisateurs passe par :

- une anticipation des besoins, et ce notamment sur les achats stratégiques ;
- une détermination du niveau d'exigence (délais de mise en œuvre, modalités, etc.) ;
- une vision claire des grandes tendances des segments d'achats couverts.

Le service OACP met en œuvre un suivi continu de la satisfaction des services gestionnaires, lesquels opèrent eux-mêmes le suivi de la satisfaction des utilisateurs finaux.

L'intérêt est d'apporter une amélioration réactive à l'accompagnement proposé aux services gestionnaires, qu'il s'agisse des caractéristiques d'une technique d'achat, des modalités de définition du besoin, de l'accompagnement proposé tout au long de l'acte d'achat, etc.

OBJECTIF #2 - RENFORCER L'EFFICACITE ECONOMIQUE DES ACHATS

Le SDIS entend tendre vers une meilleure définition du besoin qui permette de rechercher la juste qualité des achats effectués. Ni surcotée ni sous-cotée, cette qualité se voudra toujours plus ajustée aux besoins réels des services.

Les services gestionnaires, appuyés par le SOACP, pilotent leurs consultations de façon à obtenir les meilleurs résultats économiques possibles :

- En questionnant les utilisateurs et prescripteurs internes pour obtenir la définition des besoins la plus précise possible ;
- En rationalisant le panel des fournisseurs, notamment locaux, par un sourcing amont proactif et exhaustif suite à cette définition ;
- En optimisant les délais de paiements (opération menée en lien avec le Service gestion budgétaire et financière) ;
- En déterminant, autant que de possible, des objectifs de gains financiers réalistes et atteignables pour chaque consultation.

La question du gain financier renvoie à la notion de coût final, laquelle comprend :

- Le coût d'acquisition ;
- Le coût de possession ;
- Le coût de maintenance ;
- Le coût d'utilisation ;
- Le coût de la non-qualité ;
- Le coût d'élimination.

Les services gestionnaires chercheront donc à diminuer ce coût final en assurant notamment :

- Une veille technologique et concurrentielle auprès des fournisseurs ;
- Une programmation affinée des achats ;
- Une prise en compte du coût de possession ;
- Une massification des achats.

La performance économique des achats du SDIS se mesurera également au travers des gains achats et donc de l'appréhension et l'identification des opportunités de ces gains spécifiques.

Celles-ci, opérant en amont des procédures de marché, se font notamment et elle aussi en phase de sourcing et peuvent conduire, par exemple, à :

- Identifier les marchés qui méritent de ne pas être reconduits en raison d'une évolution du marché fournisseur ;
- Identifier une solution innovante qui apporterait une vraie valeur ajoutée sur un processus interne et entraînerait des gains achats.

Enfin, la généralisation de la pratique de la négociation dans les procédures qui le permettent, engendre une diminution significative du prix des marchés publics, sans perte de qualité ou de réactivité.

OBJECTIF #3 - RENFORCER LA QUALITE DES ACHATS

Le service OACP porte la volonté politique du SDIS 34 d'améliorer en continu la qualité technique, environnementale et sociétale de ses achats.

Pour ce faire, le SDIS souhaite la mise en place d'une démarche d'achat public responsable, laquelle conduit, en pratique, à un achat :

- Intégrant des dispositions en faveur de la protection ou de la mise en valeur de l'environnement, du progrès social, et favorisant le développement économique ;
- Prenant en compte l'intérêt de l'ensemble des parties prenantes concernées par l'acte d'achat ;
- Permettant de réaliser des économies « intelligentes » au plus près du besoin et incitant à la sobriété en termes d'énergie et de ressources ;
- Intégrant toutes les étapes du marché et du coût de cycle de vie du produit ou de la prestation.
- Respectant l'éthique des affaires, notamment dans le cadre d'un programme anticorruption, et les droits humains.

L'amélioration de cette qualité globale peut se traduire en poursuivant et affinant :

- La simplification et la standardisation des cahiers des charges ;
- L'atteinte du meilleur niveau de performance en termes de prescriptions environnementales et d'insertion sociale ;
- Des spécifications techniques et fonctionnelles permettant d'obtenir le bon niveau de qualité et le choix le plus large possible ;
- Des modalités d'exécution favorisant la simplicité, la sécurité et la fiabilité des approvisionnements ou des mises en œuvre des prestations ;
- Le choix de l'innovation et du local à chaque fois que cela est possible et dans le respect de la réglementation en vigueur.

Les règles de la commande publique permettent dès aujourd'hui la prise en compte de l'impact environnemental des achats, et en font un principe à partir du 22 août 2026, date d'entrée en vigueur des dispositions de la loi Climat et Résilience du 22 août 2021.

Ainsi, les procédures de mise en concurrence à venir conduiront à retenir les offres économiquement les plus avantageuses sur la base notamment de critères de jugement des offres :

- Valorisant les solutions les plus respectueuses de l'environnement ;
- Permettant de confier certaines prestations à un public éloigné de l'emploi (public en insertion, personnes souffrant d'un handicap).

Si de nombreux opérateurs économiques se sont orientés depuis plusieurs années dans une démarche interne de développement durable, tous n'ont pas intégré cette dimension dans les produits ou services qu'ils proposent dans le cadre de leurs réponses à des procédures de marchés publics.

Ainsi et afin de leur permettre de se préparer à répondre au mieux au regard des attentes du SDIS en la matière, les acteurs de la Politique Achat sont invités à communiquer avec l'ensemble des fournisseurs, de manière institutionnelle ou plus opérationnelle (sourcing, revues de contrats, etc).

Cette communication doit aussi se faire au sein de l'établissement, et de mettre en avant le sens et les valeurs des actions à mener en matière de développement durable. Cela pourra s'opérer à l'occasion de la préparation de la programmation des achats, en précisant quelles seront les procédures de marchés publics pour lesquelles le SDIS propose un approfondissement des dimensions du développement durable.

Enfin, la mise en place d'un retour d'expérience annuel à très large diffusion sur l'assimilation de la démarche viendra en conforter la pertinence, et en ajuster le périmètre et/ou les moyens et vecteurs.

OBJECTIF #4 - SECURISER LES PROCEDURES ET DEVELOPPER DES PARTENARIATS

Le SDIS souhaite sécuriser ses achats d'une manière générale, et notamment sous les angles suivants :

- Sécurisation du réseau des partenaires économiques du SDIS ;
- Sécurisation des procédures de commande publique ;
- Sécurisation des phases d'exécution des achats notifiés.

Cet objectif fait intervenir l'expertise et la professionnalisation des prescripteurs et des rédacteurs, mais aussi une collaboration suivie et active avec les fournisseurs de l'établissement, autant en amont de l'achat qu'en phase d'exécution.

Outre le souci de véhiculer l'image d'un client de qualité, le SDIS 34 entend bâtir avec ses fournisseurs des partenariats basés sur un ensemble d'engagements mutuels qui témoignent d'une confiance réciproque, en privilégiant efficacité de l'achat, réactivité, qualité et innovation. Ainsi, en améliorant les conditions générales de l'achat, notamment par l'amélioration des délais de paiement, la généralisation de l'avance, ou la recherche d'une plus grande accessibilité de l'achat public, le SDIS recherche à développer ses partenariats.

La sécurisation globale ciblée nécessite le développement, en interne et au sein des contrats, d'une culture dite « responsable », laquelle peut passer par la mise en œuvre des actions suivantes :

- Nommer un médiateur interne et porter cette information à la connaissance des prestataires candidats ;
- Mettre en place des processus et outils de sourcing veillant à assurer la traçabilité des sociétés rencontrées, les fédérations professionnelles ou tout autre acteur rencontré avant la publication de la procédure de marchés publics ;
- Intégrer un processus d'évaluation préalable des fournisseurs en phase de sourcing (ex : TPE, PME, ESS, risque probité en anticorruption, maturité RSE, etc.) ;
- Adapter ses exigences en matière de candidature afin de permettre aux PME de candidater (ex. : capacité financière, groupement conjoint...) ;
- Utiliser, de manière significative lorsque l'objet du marché et/ou les conditions d'exécution du marché s'y prêtent, des critères permettant aux entreprises l'expression de leur valeur ajoutée (insertion sociale, performance en matière de protection de l'environnement, innovation, coût du cycle de vie...) ;
- Adapter ses clauses d'exécution et notamment tout dispositif de pénalité et de clauses incitatives ;
- Respecter ses obligations en matière de délais de paiement ;
- Mettre en place des outils de mesure du risque de dépendance économique ;
- Mettre en place pour les marchés les plus importants ou stratégiques des revues de contrat régulières ;
- Réaliser la cartographie des achats (en nombre et en volume) en ajoutant des données telles que la catégories entreprises (PME, ETI, GE et autres), les statuts particuliers (EA, Esat, SIAE et ESS), le code postal du siège de l'entreprise ou encore les montant de commandes passés pour l'année N et l'année N-1 ;
- Créer une dynamique interne en vue de constituer afin de publier une planification des achats pour l'année N+1 a minima.

Dans ce cadre, un plan d'actions achats annuel (PAA) révélerait toute sa pertinence, qui réside notamment dans d'identification les leviers d'amélioration, le partage des bonnes pratiques entre services, la simplification les procédures et l'établissement d'une feuille de route d'actions à mener. Il a également pour but de renforcer et de valoriser la fonction achats et de professionnaliser cette fonction en donnant aux acteurs des clefs pour mieux comprendre et questionner les besoins, mieux gérer les relations avec les fournisseurs.

II - ACTIONS MENEES PAR LE SDIS 34

ACTION #1 - ACTUALISER ET EXPLOITER LA NOMENCLATURE ACHATS

La nomenclature achat est un outil nécessaire pour vérifier la valeur des achats effectués par le SDIS au regard des seuils prévus par le Code de la commande publique.

Elle recouvre donc l'ensemble des achats passés et son efficacité réside dans le fait qu'elle est comprise et utilisée de la même manière par tous les services susceptibles d'acheter un bien ou un service.

Cela suppose donc, de manière indispensable, que cet outil colle à la réalité des achats effectués au sein du SDIS, et sache par ailleurs s'adapter à cette réalité (ajout, suppression, modification des libellés et/ou des familles d'achats, etc.), sans pour autant scinder artificiellement les besoins pour contourner les obligations inhérentes aux seuils.

Cette dimension réaliste de l'outil permet d'affiner la lecture des données financières et économiques propres à l'activité du SDIS et participe par conséquent à la sécurisation juridique des actions d'achat.

Cela contribue également à la définition de stratégies par famille d'achat, laquelle fait appel à une bonne connaissance, notamment, des pratiques déjà mises en œuvre.

Adoptée par délibération du Conseil d'administration n°201-052, la nomenclature achat du SDIS 34 doit être revue pour l'ensemble des raisons évoquées ci-avant. Préalable à toute volonté d'évaluation des achats, elle devra permettre un suivi différencié :

- Le suivi permanent consiste à interroger la nomenclature achat dès que survient un besoin en la matière. Pour qu'il puisse être réalisé, l'outil informatique doit permettre d'émettre des requêtes en temps réel sur l'état des consommations.
- Le suivi trimestriel ou semestriel permet de faire systématiquement le point sur l'état de la nomenclature (consommations, éléments à modifier, etc.).
- Le suivi annuel permet de dresser l'état annuel des consommations pour chaque ligne de nomenclature. Cette estimation annuelle est obligatoire pour tous les marchés d'une durée inférieure ou égale à un an concernant des besoins récurrents. En effet, l'estimation des consommations doit se baser sur les besoins d'une année pour l'ensemble de ces marchés.

A noter que le suivi de la nomenclature achat peut aussi s'avérer utile lors de la procédure formelle de recensement des besoins. A ce stade, le rappel l'état de la nomenclature au service concerné en insistant sur les lignes qui le concernent spécifiquement sera des plus pertinents, et sensibilisera les agents à certains points cruciaux de la procédure (nécessité de penser en termes de stratégie globale inscrite dans la durée, besoin éventuel de passer d'une procédure adaptée à une procédure formalisée, etc.).

Une fois que la procédure de suivi est opérationnelle, il sera nécessaire de contrôler la qualité des données de la nomenclature, surtout pour les prestations les plus récurrentes. Cette qualité, au-delà de constituer un gage de sincérité du travail de computation, viendra asseoir la pertinence de la deuxième étape-clé dans le déploiement de la Politique Achat au sein du SDIS.

ACTION #2 - CARTOGRAPHIER LES ACHATS ET LES FOURNISSEURS

Première étape dans la mise en place d'un plan d'actions relatif aux achats annuels, la cartographie des achats consiste à situer les dépenses achats sur la base des données fiabilisées, qualifiées et redressées à partir de la nomenclature achats.

Les données sont alors étiquetées de façon à refléter une catégorie d'achats sous les différents angles attendus par la gouvernance et la direction du SDIS 34. Elles doivent être en parfaite cohérence avec la stratégie achat mais aussi avec les axes de positionnement de l'établissement et de sa communication associée (par exemple : l'empreinte économique liée à l'achat local).

L'étape de segmentation visera à classer les familles d'achats de la nomenclature en segments d'achats, chaque segment étant à la fois le niveau d'estimation des seuils mais également le niveau sur lequel se réalise la stratégie d'achats. La segmentation des achats devra présenter suffisamment d'homogénéité en termes de marché fournisseur, marchés récurrents/spots, technique, stratégie à long terme, logistique...L'objectif étant ici qu'une stratégie achats puisse y être déclinée.

La cartographie offrira une vue précise et complète sur les achats réalisés l'année N-1 a minima. Pour ce faire, elle pourra mettre en avant les données suivantes :

- Liste et volume des achats par segment d'achat ou famille d'achats (montant des achats par famille et part de chaque famille par rapport à la totalité des achats) ;
- Liste et volume des marchés réalisés en direct / via la mutualisation (groupement, centrale d'achat, etc.) ;
- Achats dans le cadre d'un marché public / hors marché par famille ;
- Achats liés au fonctionnement ou à l'investissement ;
- Achats réalisés par groupement / service ;
- Liste des procédures en fonction des seuils des marchés publics (MAPA, MAPF, MN, etc.) ;
- Nombre de fournisseurs et catégories d'entreprises (PME, ETI et GE) ;
- Liste des marchés avec un plan de progrès ;
- Liste des marchés avec une révision des prix (sur indice ou sur tarif) ;
- Nombre de titulaires par famille ;
- Nombre de sous-traitants par famille ;
- Nombre d'offres reçues en moyenne.

L'ensemble de ces données permettra d'étudier les taux de concentration des achats pour très simplement distinguer l'essentiel de l'accessoire et repérer les familles d'achats à gros enjeux sur lesquelles une attention plus forte devra être mobilisés. La classification qui en découlera pourra notamment faire ressortir :

- Les enjeux financiers ;
- Le degré de concurrence rencontré ;
- La criticité liée à l'approvisionnement des matériels essentiels ;
- La criticité liée à la dépendance économique, tant pour le SDIS que pour ses fournisseurs ;
- L'impact sur la politique de développement durable du SDIS.

La cartographie permettra enfin d'installer, dans le processus achat, des phases de définition et de validation des stratégies d'achat et de vérification des gains (a minima sur le périmètre des achats identifiés comme stratégiques). Ces stratégies seront d'autant plus pertinentes qu'elles seront basées sur une bonne connaissance des segments et des fournisseurs concernés.

ACTION #3 - CONSTRUIRE LA RELATION FOURNISSEURS NOTAMMENT SOUS L'ANGLE DU DEVELOPPEMENT DURABLE

L'accompagnement des prescripteurs dans la rencontre et le choix des fournisseurs appropriés apparaît comme fondamentale dans la construction des stratégies achat que le SDIS pourra déployer.

En découlent notamment l'intégration des objectifs environnementaux et sociétaux dans la rédaction des pièces contractuelles, mais aussi la réalité des gains (« achats » et « économiques ») qui ne pourra être constatée qu'au travers d'actions préalables ciblées :

- Développer les rencontres fournisseurs - acteurs de l'achat en amont des marchés, pour être à l'écoute du marché fournisseur et mieux expliquer nos besoins ;
- Saisir les possibilités d'action en matière de développement durable et d'insertion sociale dans nos achats ;
- Poursuivre la démarche d'allotissement des marchés, lorsque cela est possible, afin de faciliter l'accès des PME à la commande publique ;
- Développer l'intérêt des fournisseurs pour le SDIS en termes de candidatures sur chacune de nos consultations ;
- Améliorer la lisibilité et l'attractivité de nos cahiers des charges.

La recherche de l'efficacité de l'achat, de sa réactivité, de sa qualité et de son potentiel caractère innovant ne pourra donc se faire sans l'existence de véritables partenariats avec les fournisseurs, basés sur des engagements mutuels.

La confiance nécessaire à ses partenariats conduira le SDIS à opérer une véritable évaluation de l'intégrité de ses tiers (fournisseurs). Dans le cadre de sa Politique Achat, le SDIS pourra s'inscrire dans la démarche initiée depuis 2010 par la Médiation des Entreprises et le Conseil national des achats (CNA), en suivant le parcours visant à ratifier la charte Relations fournisseurs responsables.

Cette charte vise à inciter les entreprises et organisations publiques à adopter des pratiques d'achats responsables vis-à-vis de leurs fournisseurs.

Par le biais de ses dix engagements pour des achats responsables, la charte Relations fournisseurs participe à la construction d'une relation équilibrée et durable entre les grandes entreprises et leurs fournisseurs, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs de chaque partie :

- Elle permet aux donneurs d'ordres signataires de faire savoir et officialiser leur volonté de s'inscrire dans une relation partenariale « gagnant-gagnant » avec leurs fournisseurs ;
- Elle exige la nomination d'un « correspondant PME » au sein de l'entreprise signataire, qui interviendra en tant que médiateur interne pour faciliter le règlement des éventuels litiges fournisseurs.

La charte est avant tout pragmatique. Il ne s'agit pas d'engagements abstraits mais d'objectifs réalisables dont la poursuite permet, si l'ensemble des acteurs de l'achat du SDIS s'y engage, de se mettre en situation afin d'obtenir le label Relations fournisseurs et achats responsables.

Parallèle incontournable à la qualité des relations SDIS / fournisseurs, la professionnalisation des agents en charge de l'achat au SDIS constitue un maillon essentiel dans l'effectivité de la Politique Achat.

ACTION #4 - ACCOMPAGNER LES ACTEURS INTERNES DANS LEUR PROFESSIONALISATION

Soucieux de concrétiser la poursuite de ses objectifs, le SDIS 34 souhaite faire monter en compétences l'ensemble des acteurs de la fonction Achat. Dans le cadre de ses missions quotidiennes, le service OACP renforce les tandems instructeurs marchés / prescripteurs techniques dont l'action vient directement agir sur l'ensemble des segments d'achats.

L'accompagnement proposé s'étend selon les besoins du service gestionnaire et peut notamment inclure les étapes suivantes :

- Analyse critique du besoin ;
- Sourcing et/ou benchmark ;
- Analyse des coûts ;
- Définition d'une stratégie d'achat ;
- Co-élaboration du Dossier de Consultation des Entreprises ;
- Aide à l'analyse technico-financière des offres et assistance à la négociation ;
- Co-animation de réunions de démarrage / suivi d'exécution / revues de contrat ;
- Assistance dans la résolution amiable des problématiques d'exécution ;
- Bilan de fin de marché et préparation de la relance éventuelle.

L'identification des leviers d'optimisation des procédures et donc des achats s'appuie sur une bonne connaissance des besoins, des contraintes et des risques liés à cet achat, et enfin des pratiques déjà mises en œuvre. Cette nécessité est au cœur des processus déployés par les services fonctionnels du SDIS 34 et implique une ingénierie collective constante et progressive.

Ainsi, l'ensemble des acteurs de la fonction, pilotée par le service OACP, travaillera à identifier des opportunités d'innovation et de collaboration avec les fournisseurs. Cela peut être réalisé en encourageant les fournisseurs à proposer des idées d'innovation, en mettant en place des procédures pour évaluer et sélectionner les fournisseurs en fonction de leur capacité à apporter de la valeur ajoutée à l'entreprise, etc.

L'évaluation et la surveillance des fournisseurs seront également des étapes importantes de la politique d'achat. Elles permettront au SDIS de parfaire sa connaissance de ses partenaires et d'affiner ses analyses de risque sur les segments d'achats ciblés comme stratégiques. Le bureau Optimisation de l'Achat accompagnera les services prescripteurs dans la définition des critères d'évaluation, dans la collecte et l'analyse des données sur la performance des fournisseurs, etc. Avec pour objectif induit une plus grande autonomie des services gestionnaires dans l'appréhension tant des procédures à suivre que dans la gestion des relations avec les fournisseurs de l'établissement.

Le bureau Optimisation de l'Achat travaillera parallèlement à l'avènement d'un dispositif anticorruption, avec la publication d'un code de conduite « anticorruption ». Cet élément de transparence et de veille tendant à consolider et sécuriser plusieurs dynamiques poursuivies par le SDIS et explicitées dans le présent document.

La collaboration dans l'amélioration constante des procédures, quels que soient leur niveau de complexité et leur occurrence, et considérée sous l'angle de l'imprégnation collective, est gage d'efficacité et d'efficience de la culture d'établissement déjà présente. De prime abord autocentrée, elle trouve ensuite toute sa place dans les collaborations ouvertes que le SDIS entretient déjà, avec d'autres SDIS et d'autres collectivités.

La professionnalisation des acteurs de la Politique Achat, c'est apporter une plus-value sans rallonger les délais des processus. Il s'agit donc d'intervenir en amont des actions réalisées par les services gestionnaires et en s'inscrivant dans un planning commun.

C'est enfin valoriser les gains achats obtenus après optimisation économique, technique ou de process, et adapter régulièrement le mode opératoire du pilotage du renouvellement des achats stratégiques aux attentes et aux évolutions du SDIS, tant organisationnelles que techniques.

ACTION #5 - ETABLIR DES CONDITIONS GENERALES D'ACHAT ET DEVELOPPER LA RECHERCHE DE GAINS

Socle de négociation entre une société et son client, les conditions générales de vente (CGV) de l'article L441-6 du Code du Commerce peuvent devenir conditions particulières de vente (CPV) dans le cadre d'une transaction particulière. En matière d'achat public, il est plutôt question de conditions générales d'achat (CGA), décrites dans les différents Cahiers des Clauses Administratives Générales (CCAG) ou Cahiers des Clauses Administratives Particulières (CCAP) propres à chaque contrat.

Or, ces derniers, visés dans les pièces d'une procédure de type adaptée ou formalisée, sont absents dans la contractualisation des achats inférieurs au premier seuil obligatoire du Code de la Commande Publique (CCP).

Instaurer des CGA pour ces achats sous procédure simplifiée permettrait donc au SDIS 34 d'assurer l'équilibre relationnel dans l'acte l'achat prévu par lettre de commande, sur devis ou tout autre moyen de sollicitation allégée.

Éléments de sécurisation de la relation contractuelle, ces CGA permettraient donc au SDIS 34 :

- De placer les sociétés interrogées en conformité avec l'obligation d'emploi visée aux articles L 5212-1 à L 5212-11 du Code du travail (travailleurs handicapés) ;
- De se prémunir contre les interdictions de soumissionner aux marchés publics des articles L 2141-1 à L 2141-5 du CCP ;
- D'invoquer contractuellement les dispositions communes du CCAG concerné (il en existe 4 selon la nature des prestations confiées) ;
- De déclarer toutes les dispositions figurant dans les documents du titulaire qui seraient contraires aux clauses des présentes CGA comme réputées non écrites, à l'exclusion de conditions générales de vente du titulaire plus favorables au SDIS.

Le service OACP veillera, lors des travaux préparatoires à la rédaction de ces CGA, à ne pas priver le SDIS de la souplesse offerte en termes de négociations des offres, pratique régulièrement mise en œuvre en phase d'analyse des offres pour les procédures le permettant.

Une fois encore, la professionnalisation des agents intervenant dans un processus achat favorisera ces phases de négociations et plus globalement la recherche de gains achats sur l'ensemble des segments dits stratégiques. Ces gains, qui peuvent être qualitatifs et/ou financiers, permettent de mesurer l'impact de ce qui a été fait différemment et mieux que la fois précédente, dans l'optique notamment :

- D'un principe général de valorisation des leviers utilisés (standardisation, mutualisation, juste besoin, négociation, etc.) ;
- D'une objectivation des résultats positifs ;
- De dynamiser les initiatives de progrès
- D'évaluer les choix formalisés ;
- De renforcer la culture de performance des achats publics
- De diriger l'action des acteurs vers les enjeux principaux et de hiérarchiser les projets.

Il apparaît donc que le gain d'achat traduit le travail conjoint de l'ensemble des personnes mobilisées sur le dossier d'achat.

A titre d'information, il est généralement constaté que la recherche de gains achats conduit aux observations suivantes :

- Entre 3 et 5 % de la dépense achat par segment optimisé ;
- Entre 2 et 3 % de la dépense achat globale de l'établissement / collectivité.

ACTION #6 – EVALUER LA PERFORMANCE DE LA FONCTION ACHAT

Dernière phase d'un cycle de toute politique publique, l'évaluation de la Politique Achat du SDIS, et notamment de sa performance, passe par plusieurs étapes de d'évolution de la maturité de sa fonction achat.

Avec son positionnement centralisé, la fonction Achat du SDIS est actuellement de type *discipliné* : la prise de conscience est opérée et l'on note une séparation des activités achats et approvisionnements. Les 5 actions précédemment décrites ont pour but de lui permettre d'évoluer vers une dimension dite *systématisée*, avec une reconnaissance progressive par l'établissement de sa performance économique, environnementale et sociale (formalisation de stratégies de familles achats et mise en œuvre des plans d'actions). Son intervention ultérieure et de manière transversale sur les projets de l'établissement et la gestion de la relation fournisseur la qualifieront de fonction *managée*.

La fonction Achat est un ensemble d'activités dont les tenants et les aboutissants sont aujourd'hui bien discernés dans la sphère publique, et celle du SDIS suit un mode de croissance quelque part classique.

C'est ainsi qu'elle s'est inscrite dans une logique de coordination des achats, assumée par le chef de service OACP et un cadre intermédiaire. Cette mission traduit la recherche d'une cohérence d'ensemble de la fonction et des pratiques des services et sous-directions, tout en stabilisant les processus existants. Elle révèle par ailleurs la prise de conscience de trois grandes considérations :

- La nécessité de disposer d'outils de pilotage et de contrôle de l'atteinte des objectifs associés aux achats ;
- Une logique sous-jacente de sécurisation et d'optimisation de la commande publique ;
- Le besoin d'un contrôle renforcé et d'assistance sur les achats sensibles.

Pour l'heure en construction, cette mission a d'ores-et-déjà un rôle de conseil, d'animation et de médiation, mais aussi de production de données et référentiels d'interprétation, ainsi que de « contrôle interne ». Cette structuration de la mission de coordination et donc d'évaluation va également consolider l'installation dans le processus achat des phases de définition et de validation des stratégies d'achat et de vérification des gains.

C'est ainsi que dans le cadre de la poursuite des 4 objectifs retenus par le SDIS 34, et sur la base des 5 actions explicitées dans ce document, le bureau Optimisation de l'achat a en charge de :

- Réaliser des diagnostics des pratiques sur les axes suivants : organisation, ressources, processus, procédures, gouvernance, management et pilotage, système d'information et communication quant à l'Achat ;
- Procéder à une analyse critique et identification des forces et des faiblesses sur chacun de ces points ;
- Partager ses préconisations pour l'amélioration de l'efficacité des achats : identification des actions d'amélioration à fort enjeu où les gains les plus significatifs peuvent être réalisés, proposition d'évolution de l'organisation et du fonctionnement, etc. ;
- Assurer la mise en place de méthodes et outils communs (bilans des achats stratégiques, revues de contrat, évaluation et suivi des gains achats, reporting sur la performance achat) ;
- Etablir plans de progrès et plan d'optimisation des achats (partage d'objectifs chiffrés de réduction des coûts et d'achat durable atteignables).