

Executive summary. Méthode A.S.A.P.P. M. Madar

La commande publique n'a jamais tant été à l'ordre du jour notamment dans le cadre de la révision générale des politiques publiques (RGPP). **Les acteurs publics ont enfin pris conscience que les budgets n'étaient plus extensibles et que les investissements devaient être gérés de façon performante.** Du coup, **la fonction Achat prend progressivement ses lettres de noblesse.** Cette prise de conscience du besoin de la performance des achats s'effectue parfois dans la douleur, en étant hélas souvent réduite à sa vue uniquement comptable et juridique.

Alors, depuis quelques années, les textes réglementaires ont évolué vers une recherche de l'efficacité et **l'on s'est mis à former un grand nombre de personnels à l'Achat Public. Mais quel bénéfice en a t'on retiré ? Proportionnel aux investissements ? Certainement pas ! Car à quoi bon former sans réformer ?**

L'auteur dans cet ouvrage constate que le contexte professionnel (le cadre opérationnel) dans lequel évoluent les acheteurs est souvent peu propice à l'application des nouveaux savoirs acquis par les personnels des collectivités et administrations.

En effet, à quoi peuvent donc servir des compétences accrues et des motivations sincères quand ... :

1° **Le manque de planification et prévision des achats** fait qu'une très grande partie des dossiers sont traités en urgence, quitte à gagner du temps sur les périodes essentielles de rédaction efficaces des cahiers des charges et d'analyse des offres ... ♦*

2° **Les équipes techniques, administratives et financières ne travaillent pas assez en équipe** et génèrent redondance, manques d'information et incohérences dans les cahiers des charges ... ♦*

3° Au delà de la question « quoi acheter », **on ne se pose formellement pas la question « comment acheter »**, quitte à reproduire mécaniquement des cadres contractuels (CCAP) non modifiables une fois signés et handicapant l'exécution des marchés (quitte à *s'arranger* avec la réglementation par la suite) ... ♦*

4° On achète en étant focalisé quasi uniquement sur le prix, sans de réelles études de coût global, en **oubliant souvent l'obligation du mieux disant** et à pratiquer de l'adjudication déguisée avec ses conséquences néfastes ... ♦*

5° Les prescripteurs, **sans habitude de veille technique et commerciale** ne sont pas au fait des procédés, produits et méthodes commerciales de l'instant et de ce fait produisent des cahiers des charges non pertinents ou entament des négociations en position de faiblesse ... ♦*

6° **L'évaluation des achats** (fonctionnelle, financière, calendaire et juridique) **n'est pas réalisée de façon formalisée et méthodique** et ne permet pas d'installer des actions correctrices ... ●*

Après avoir montré les méfaits d'une telle situation, **cet ouvrage préconise une méthode : A.S.A.P.P® (Actions Socles pour des Achats Publics Performants)**

Cette méthode est constituée de **6 actions socles à mettre en œuvre** :

- 1. Adopter une politique rigoureuse de prévision des achats**
- 2. Mettre en place un travail en équipe pluridisciplinaire**
- 3. Instaurer une démarche contractuelle sur chaque achat**
- 4. Acheter systématiquement au mieux disant**
- 5. Pratiquer une veille technique et commerciale**
- 6. Evaluer régulièrement les achats et les marchés**

Sont associés à ces 6 actions **une trentaine de procédures et de documents outils personnalisables à mettre en œuvre** (procédure de planification, fiche d'intention d'achat, modèle de rapport d'analyse des offres, calcul de rétro planning, plan annuel des achats, ...)

Ce livre est en effet un 'livre outil' avec fourniture de procédures et d'outils sous forme de documents modèles.

Ces procédures et outils sont par ailleurs fournis libres de droit sur un CD ROM inclus dans l'ouvrage.









A.S.A.P.P®

La méthode A.S.A.P.P se veut une aide à la constitution d'un Socle Qualité solide qui permettra d'installer une fonction Achat efficace.

Les premiers investissements de mise en œuvre de la méthode se transformeront vite en pratiques naturelles, en culture Achat, synonyme de gain de temps et de qualité supérieure, donc de gains financiers, pour un moindre effort au quotidien. Il est en effet constaté qu'au fur et à mesure de l'amélioration du cadre opérationnel des achats, ceux ci deviennent plus simples à instruire et plus efficaces.

Cette méthode ne prétend pas à l'établissement d'une performance absolue des achats, parfois recherchée par les acteurs publics de façon illusoire tant les bases de son établissement sont inexistantes.

En d'autres termes, A.S.A.P.P est une contribution active, lucide, simple et performante à la mise en oeuvre d'un terreau fertile à l'épanouissement des compétences des acteurs impliqués dans le processus d'achat public.

Méthode A.S.A.P.P		
Actions Socles pour des Achats Publics Performants		
6 actions Qualité	Une table de 14 procédures cadres	Une panoplie de 16 outils leviers de la Qualité
 <p>Adopter une politique rigoureuse de prévision des achats</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Préparation du plan annuel des Achats et des Marchés 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Questionnaire de situation de la fonction Achat + Matrice de performance [gestion]
 <p>Mettre en place un travail en équipe pluridisciplinaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Procédure générale de gestion d'une opération d'achat (enchaînement des tâches et positionnement des acteurs) 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Fiche d'intention d'achat ou de recensement de besoin [planification]
 <p>Instaurer une démarche contractuelle sur chaque achat</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Procédure de modification contractuelle 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Fiche d'intention d'achat consolidée [planification]
 <p>Acheter systématiquement au mieux disant</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Procédure de gestion d'une négociation 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Plan prévisionnel annuel des achats [planification]
 <p>Pratiquer une veille technique et commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Procédure d'évaluation d'un achat 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Tableau de rétro planning [planification]
 <p>Evaluer régulièrement les achats et les marchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un MAPA (de 0 à 4000 € HT) 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Plan prévisionnel annuel des marchés [planification]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un MAPA (de 4 000 à 206 000 € HT) (avec variantes) 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Fiche de spécification technique du besoin fonctionnel [préparation]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un appel d'offres ouvert 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Catalogue de prix [préparation]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un appel d'offres restreint 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Fiche de démarche contractuelle [préparation]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un dialogue compétitif 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Clausier de négociation [passation]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un marché négocié avec mise en concurrence et publicité 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Rapport type à la commission d'appel d'offres [passation]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un marché négocié sans mise en concurrence et sans publicité 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Fiche d'évaluation des achats [gestion]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un concours ouvert 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Cartographie des achats [gestion]
	<ul style="list-style-type: none"> ☞ Passation d'un concours restreint 	<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Cartographie des marchés [gestion]
		<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Base de données Fournisseurs [Gestion]
		<ul style="list-style-type: none"> 🛠 Glossaire fonctionnel et juridique