

CARTE D'ACHAT

Le secteur public trace sa route

Selon les chiffres dévoilés lors de la conférence annuelle de l'Apeca, qui y célébrait ses dix ans, les projets de cartes d'achat dans le secteur public connaissent une bonne dynamique.

Visant à mieux faire comprendre les enjeux et l'impact de la dématérialisation, en particulier dans les marchés publics, la conférence organisée en

décembre à Paris a débuté par le sujet historique de l'association : la carte d'achat. Et plus précisément par un état des lieux : fin 2012, 423 programmes étaient en cours dans la sphère publique locale (collectivités, organismes locaux, etc.) contre 257 un an plus tôt, pour un montant d'achats de 82 millions d'euros (+24 %), et 774 dans la sphère étatique (700 en 2011) pour environ 150 millions d'euros (+43 %). Si la bonne dynamique est générale, Laurent Fabregat, chef de secteur à la Direction générale des finances publiques (DGFIP), a souligné le réveil des hôpitaux avec trente programmes recensés en 2012, et plus de quarante aujourd'hui. Les débats ont ensuite abordé les cartes entreprise à travers

un exposé du cabinet de conseil ADN'co, puis les « frais de voyages et de mission » lors d'une table ronde axée sur le module dédié dans le progiciel Chorus. L'après-midi était consacrée aux nouvelles règles dans le domaine de la facturation électronique, détaillées par Cyrille Sautereau, président d'Admarel conseil, et Emmanuel Spinat, de l'Agence pour l'informatique financière de l'État. Enfin, la table ronde de clôture, à laquelle avaient pris part Jean-Baptiste Hy, directeur du Service des achats de l'État, et Jean-Lou Blachier, médiateur des marchés publics, n'a fait que très peu avancer le débat. Tout juste a-t-elle confirmé que « le choc de la simplification, c'est maintenant », le fil rouge de la journée. ■

Les Trophées 2013

Cinq organismes se sont vus remettre un Trophée 2013 de la carte d'achat :

- ✓ La Ville d'Avignon (catégorie Acheteurs publics, Secteur public local).
- ✓ Le SIMMT et la plate-forme achats-finances Sud-Est du Service du commissariat des armées (ex *aequo* dans la catégorie Acheteurs publics, État), tous deux rattachés au ministère de la Défense.
- ✓ Rexel (fournisseurs de plus de 50 personnes).
- ✓ L'Appel du Livre (fournisseurs de moins de 50 personnes).

EN BREF

OALIA

L'offre secteur public s'enrichit

L'éditeur français d'e-achat a enrichi son offre de quatre modules : recensement des besoins, computation des seuils, planification, reporting marchés publics. Conçue pour les organismes publics et apparentés, Oalia Public Procurement leur permet de se conformer à la réglementation en vigueur tout au long du cycle d'achats.

SYNERTRADE

Lancement de SynerMobile

L'éditeur franco-allemand annonce le lancement de SynerMobile, son application de gestion des achats en mode nomade. Conçue comme une extension de sa plate-forme ST6, elle offre un accès permanent à un ensemble de fonctionnalités d'e-achat depuis un smartphone ou une tablette.

BASWARE ET MASTERCARD

Une solution de paiement accéléré

Cette solution met en œuvre des mécanismes proches du *reverse factoring* qui permet aux fournisseurs d'être payés au comptant, et aux donneurs d'ordres de régler à l'échéance normale.

STRATÉGIE

Ivalua étend son rayonnement européen

Après les États-Unis et l'Allemagne, l'Italie. Entré dans une dynamique de croissance durable avec un chiffre d'affaires qui devrait approcher les 13 millions d'euros cette année, en hausse de près de 50 %, Ivalua a décidé d'accélérer son développement à l'international, en se focalisant sur l'Europe. Grâce notamment au référencement des grands cabinets d'analystes, les demandes d'entreprises étrangères se feraient en effet de plus en plus nombreuses. « L'ouverture d'une filiale en Italie était dans nos objectifs depuis longtemps. Mais avant de nous lancer, nous devons dénicher les bons collaborateurs, connaissant à la fois le marché local et les pratiques d'achats », explique Gérard Dahan, directeur général EMEA de l'éditeur, qui a monté en quelques mois une petite équipe de trois personnes. Dans la péninsule, Ivalua fera

toutefois face à de sérieux concurrents, parmi lesquels les italiens BravosSolution, i-Faber ou Tesi, mais aussi les grands spécialistes de l'e-achat, au premier rang desquels Ariba. « L'intérêt manifesté par les trente-cinq directeurs des achats de grands groupes que nous avons réunis à l'occasion de l'événement organisé pour l'ouverture, ainsi que la forte maturité achats que nous percevons, nous confortent dans l'idée qu'il s'agit d'un marché à fort potentiel et que nous devrions tirer notre épingle du jeu », poursuit-il. L'objectif ? Dépasser 1 million d'euros de ventes « facturées » dès 2014, et ajouter « entre cinq et dix nouveaux clients » à la quinzaine de projets déjà en cours. Dans son élan, Ivalua ne devrait pas en rester là. L'Espagne pourrait accueillir la prochaine filiale, probablement au cours du premier trimestre. ■