

info du jour

Carte d'achat : la PFAF Ouest championne de France



vendredi, 23 mars 2012 06:36



La plate-forme achats-finances Ouest du ministère de la Défense a réglé 14 millions d'euros de commande avec la carte d'achat en 2011. Plus de cinquante marchés sont concernés, de l'alimentaire aux consommables informatiques, en passant par l'outillage ou les pièces détachées. Et 14 000 bons de commande ont été regroupés en 120 demandes de paiement.

Quatorze millions d'euros exécutés en carte d'achat en 2011. La plate-forme achats-finances Ouest du ministère de la Défense, chargée de superviser les achats des bases de la zone Brest-Lorient (400 procédures annuelles et des dépenses oscillant entre 150 et 200 millions d'euros), pourrait entrer au « Guinness Book » des records. Surtout lorsqu'on sait que l'ensemble des dépenses effectuées en 2010 grâce à cet outil n'a pas dépassé les 100 millions.

De 20 à 700 porteurs

Tout commence en 2008, lorsque Patrick Perret, alors chef de projet ministériel carte achats à la direction des affaires financières du ministère, propose au service du matériel du commissariat de la Marine (Sermacom) de tester l'outil. Le feu vert est rapidement donné. Le Sermacom a compris tout qu'il peut retirer de la formule, étant donné le système de délégation de bons de commande en place. Au démarrage, un seul marché est concerné avec une vingtaine de porteurs. Après la réorganisation de la politique de soutien, la PFAF Ouest reprend le flambeau. Frédéric Le Pouleuf reçoit la responsabilité du déploiement du programme. Sa mission : passer en mode industriel. Le périmètre est élargi à une trentaine de marchés, avec 400 porteurs en 2010. Un an plus tard, cinquante-deux marchés sont concernés pour un total de quatorze millions : en grande partie de l'alimentaire (10 millions, 22 marchés, 4 fournisseurs), le papier, les fournitures de bureau, les consommables informatiques via l'UGAP (1 million), et le reste réparti entre l'outillage, la visserie, la quincaillerie, les pièces détachées, l'accastillage, ou bien des planchers en bois pour les navires et du matériel de photographie. La PFAF compte 700 porteurs, pour moitié niveau 3, pour moitié niveau 1, s'agissant d'achats de proximité non couverts par un marché ou opérés à l'étranger, notamment lorsque des navires ont besoin de pièces pour une réparation urgente. Autre exemple de cette souplesse : la carte a par exemple permis de régler, au bénéfice de nageurs de combat, un stage en Norvège qu'il fallait régler en couronnes. Sans elle, il aurait fallu entamer un long processus administratif pour obtenir une avance en liquide à aller chercher au consulat français sur place. « Pour l'acheteur, le seul impératif, c'est de récupérer une facture qu'il nous envoie ensuite scannée », précise Frédéric Le Pouleuf.

Un coût de transaction négociable à la baisse



Frédéric Le Pouleuf, chef

Selon lui, le dispositif, très fluide, n'a que des avantages. Avec l'ancien système, le circuit de validation des commandes impliquait avec des délais plus longs, sans compter la constitution de stocks. Pour la plate-forme, un chiffre résume tous les bénéfices du système. 14 000 bons de commande regroupés en 120 demandes de paiement. « Dans le circuit normal "Chorus", ces 14 000 commandes auraient engendré 14 000 demandes d'achats + 14 000 engagements juridiques + 14 000 certifications + 14 000 demandes de paiements », illustre Frédéric Le Pouleuf. La carte a fait tomber le délai global de paiement moyen à 18 jours. Mais il n'y a pas que la trésorerie. La carte permet aux fournisseurs d'éviter bien des procédures, à l'image des relances de règlement des factures. Un résultat qui n'est pas le fruit du hasard. Le secret, côté pouvoir adjudicateur, c'est d'adapter le fonctionnement de la carte, notamment les paramétrages, aux besoins du terrain. C'est aussi « un accompagnement permanent des porteurs qui doivent être les acheteurs et non les chefs de service. C'est un principe intangible », insiste Frédéric Le Pouleuf. Lorsqu'il vient chercher sa carte - à son nom - chaque nouvel utilisateur reçoit une

de section carte achat, formation personnalisée. La PFAF bretonne n'attend pas non plus que ses fournisseurs se mettent au garde-à-vous. « On n'oblige pas, on préfère inciter. » Une fois par an, elle réunit les attributaires qui ne sont pas encore équipés pour leur détailler le fonctionnement et l'intérêt de la carte, mais aussi son coût. Le ministère de la Défense a d'ailleurs convaincu son partenaire financier, la BNP, de fixer au maximum à 1,2% le taux de commission que doivent acquitter les fournisseurs à chaque transaction. « Nous expliquons aux entreprises qu'il est négociable à la baisse », insiste-t-il. Résultat, le bouche à oreille fonctionne. « Des entreprises nous appellent spontanément pour en savoir plus. » Frédéric Le Pouleuf est catégorique : le retour à l'ancien système est désormais impensable...

Jean-Marc Binot © achatpublic.info