

Batitextes

Optimise vos C.C.T.P. et vos bordereaux d'appels d'offres

ACTUALITÉ

Marchés publics : la carte d'achat pour la petite maintenance bâimentaire

Bénédicte Rallu | 29/03/2012 | 14:23 | **Commande publique**



© Groupe Moniteur
Carte d'achat

En complément d'autres procédures comme les accords-cadres ou les marchés à bons de commande, le service départemental d'incendie et de secours des Alpes-Maritimes a mis en place un système de carte d'achat pour la petite maintenance bâimentaire. Cet outil lui permet d'être plus réactif, plus rapide et procure un certain nombre d'économies.

Rien de pire pour les équipes techniques, comme pour les usagers, que de devoir attendre plusieurs semaines avant de pouvoir changer une ampoule, une chasse d'eau, une vitre brisée, alors qu'il est plus simple et plus rapide d'aller acheter la pièce au magasin du coin. Pour cette petite maintenance qui empoisonne les techniciens, le service départemental d'incendie et de secours des Alpes-Maritimes (Sdis 06) a trouvé une solution : la carte d'achat. Une douzaine de porteurs possède aujourd'hui ce sésame (à raison d'une ou deux cartes par groupement territorial qui sont au nombre de cinq pour tout le périmètre du Sdis).

Acheter directement en payant comptant

Chacun peut aller dans les enseignes titulaires du marché acheter la pièce à remplacer, payer comptant à la caisse comme avec une carte bancaire classique (maximum de 500 euros par article et 1000 euros par passage en caisse) et repartir faire sa réparation. Sans avoir besoin de passer par un intermédiaire ou la hot-line interne pour acheter.

Grâce à une multi-attribution croisée (lire Focus ci-dessous) du marché carte d'achat qui permet de couvrir l'ensemble du territoire (en tout 46 magasins composent le réseau), le Sdis a réussi à diminuer les déplacements de ses équipes de deux tiers. 90% des interventions de maintenance bâimentaire s'effectuent entre J et J+2 (contre un délai de 5 à 30 jours auparavant).

Economies spectaculaires

Autre gros avantage : « Les porteurs ont tout de suite réalisé des économies spectaculaires, constate le chef du service de la commande publique du Sdis, Michel Crahès. La responsabilisation de la personne fait qu'elle gère avec prudence car elle sait que nous avons une vision globale. Par ailleurs, la carte

d'achat faisant partie d'un ensemble de procédures composant notre politique achat en matière de maintenance bâtiminaire, les porteurs ont la possibilité de basculer d'un outil à un autre. Par exemple, de la carte d'achat au marché à bons de commandes lorsque le porteur ne trouve pas une pièce dans un magasin trop généraliste pour son besoin, le marché à bons de commande étant dédié à une maintenance plus spécialisée. Il n'y a pas de concurrence entre les outils. C'est la solution la plus efficace qui est prise ».

La stratégie achat du Sdis pour sa maintenance bâtiminaire fait en effet appel à plusieurs procédures : carte d'achat, marchés à bons de commande, accords-cadres et marchés de travaux classiques. Dans ce schéma, « la carte d'achat constitue une pièce d'un puzzle de procédures qui ne servent pas à la même chose ».

Lire l'interview de Michel Crahès : « Commande publique – Une procédure pour chaque besoin de maintenance bâtiminaire », dans « Le Moniteur » du 30 mars 2012 page 53.

FOCUS

La multi-attribution croisée pour plus de réactivité

Outre l'établissement bancaire avec lequel il faut conclure un contrat, le Sdis a dû également passer des marchés avec les fournisseurs de pièces nécessaires à la petite maintenance bâtiminaire. En tout : trois enseignes, soit 46 magasins. Pour arriver à un maillage adéquat aux besoins de toutes les équipes techniques dispersées sur le territoire du service départemental, il a fallu « convaincre les entreprises » et organiser une « grosse campagne d'information auprès des professionnels qui travaillaient déjà avec d'autres collectivités », explique Michel Crahès, le chef du service de la commande publique du Sdis. La banque avait aussi pour mission de démarcher un panel d'entreprises.

Cinq lots géographiques étaient en jeu. Pour multiplier les points de vente, le titulaire principal d'un lot devait s'engager (dans l'acte d'engagement) à accepter la carte d'achat dans ses magasins situés dans les autres lots géographiques. A cette première multi-attribution croisée se sont ajoutés des magasins déjà titulaires de marchés de fournitures spécialisées centraux.

Le système est transparent et simple pour le porteur de la carte d'achat qui règle son achat en caisse. Derrière, il nécessite une infrastructure lourde et un suivi des achats important, notamment pour rattacher chaque achat au bon marché. Mais cette infrastructure est largement « compensée par les économies réalisées ».

Bénédicte Rallu | Source LE MONITEUR HEBDO