

GLOSSAIRE DES ACHATS

Patrick MIREBEAU
Consultant Supply Chain Management

Ce cours est disponible sur www.ism-ci.com

Institut Supérieur du Management
22 BP 876 Abidjan 22 –Cocody, Riviera Bonoumin- Tél. : 22 49 38 23- Fax :22 49 37 43
mail :info@ism-ci.com

ABC (achat)

La méthode ABC appliquée aux achats est une méthode d'analyse du portefeuille achat consistant à établir une classification des produits ou des services achetés par une entreprise ou une collectivité. Les produits et les services sont classés en trois groupes par ordre de volume décroissant de consommation, de volume de stockage, des montants respectifs d'achat ou selon d'autres critères :

- **Le groupe A** comporte un faible nombre de produits et de services qui revêtent un caractère stratégique pour la collectivité (en général, 20% des références représentant 80% du montant des achats).
- **Le groupe B** comporte une part un peu plus importante (20 à 35 % environ) d'articles réalisant une part moyenne du chiffre d'affaires.
- **Le groupe C** comporte un grand nombre de produits et de services spécifiques ou peu courants représentant une faible part de la valeur des achats, mais ayant un coût administratif important (dispersion des commandes sur un nombre important de fournisseurs).

La méthode ABC est une déclinaison du principe de Pareto selon lequel 20% du nombre d'unités représentent 80% de la valeur globale de l'ensemble des unités.

Cette approche ne doit pas être confondue avec la méthode dite « ABC » (activity based costing) qui est un modèle de comptabilité analytique centré sur les processus et les activités.

Accord-cadre

Il a pour effet de séparer la procédure de choix du ou des candidats, de l'attribution des marchés qu'ils devront exécuter. Il se traduit par la sélection d'un panel de prestataires remis ultérieurement en concurrence lors de la survenance du besoin sur la base de marchés dits « subséquents ».

Achat

L'achat est un acte économique entre un acheteur (le client) et un vendeur (le fournisseur) qui consiste à acquérir un service, un produit ou un bien, moyennant une contrepartie souvent financière. (En comptabilité compte 60 : Achats, compte 61/62 : Autres achats externes, 21/23 investissement). Il s'agit de l'acquisition de matières, de produits ou de fournitures destinés à être revendus à la clientèle ou entrant dans la fabrication d'un objet ou dans la composition d'une prestation proposée à un usager (bénéficiaire) dans le secteur public.

Achat de moyens généraux

Il s'agit des achats permettant d'assurer le fonctionnement courant des services : consommables informatiques, consommables de bureau, imprimés courants, mobiliers de bureau, nettoyage de locaux, maintenance des photocopieurs,... Ces achats n'entrent pas véritablement dans ce qu'il est convenu d'appeler désormais « le cœur de métier » ou « cœur de mission » de l'entreprise ou service public. Les achats de moyens généraux sont également désignés sous l'appellation « achats hors-production » qui constituent « le noyau dur » du métier de l'entreprise ou de la collectivité publique.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

3

Achats métiers

Il s'agit des achats qui correspondent au(x) métier(s) spécifique(s) exercé(c) par une direction, ou par un service, et qui comportent des spécificités techniques ou fonctionnelles particulières.

Achats publics

Ensemble des achats réalisés par les services de l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics, les organismes de droit public, les sociétés d'économies mixte et les organismes de sécurité sociale, pour la satisfaction de leurs besoins et ceux des destinataires de l'action ou des politiques publiques. Ces achats sont effectués à l'aide de contrats, de marchés ou de convention. Les achats publics recouvrent ainsi des marchés publics, au sens strict passés en conformité avec les dispositions du Code des marchés publics, et les contrats passés par les organismes de droit public non soumis au Code des marchés publics.

Acheteur

Il participe à tout ou partie des achats de matières premières, de produits élaborés, ou semi-élaborés ou de services nécessaires au fonctionnement de l'entreprise.

Il prospecte les marchés, évalue la capacité des fournisseurs à répondre aux impératifs de coûts, de délais, de qualité, de quantité associés aux besoins.

Il négocie les meilleures conditions en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux et assure l'interface commerciale et technique entre les fournisseurs et toutes les fonctions de l'entreprise dans leurs rôles de prescripteur de besoin.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

4

Acte d'engagement (AE)

Pièce contractuelle signée par un candidat à un marché public dans laquelle il présente son offre, s'engage à se conformer aux clauses du cahier des charges et à respecter le prix proposé.

Analyse de prix

Méthode de comparaison des prix unitaires ou forfaitaires sur la base de diverses techniques (dispersion statistique, écart à un référentiel, détection des offres anormalement basses...), dans une logique rétrospectives et prospective.

Analyse multicritères

Système combinant simultanément l'analyse de tous les critères d'attribution pour l'appréciation des offres et permettant d'établir une note globale et un classement relatif des offres.

Appel d'offres (AO)

Procédure par laquelle l'acheteur public choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs et pondérés préalablement portés à la connaissance des candidats.

Appel d'offres ouvert (AOO)

Procédure de passation dans laquelle tout candidat ayant retiré un dossier de consultation peut se porter candidat et remettre une offre.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

5

Appel d'offres restreint (AOR)

Procédure de passation dans laquelle, seuls les candidats sélectionnés au vu de leur dossier de candidature sont admis à présenter une offre.

Approvisionnement

L'approvisionnement consiste à passer les commandes, à assurer la distribution interne des produits à suivre en interne comme en externe, les consommations, à liquider les factures, et à gérer les stocks.

Audit des achats

Ensemble de procédures et de méthodes de contrôle visant à comparer la situation existante de la fonction et du processus achats par rapport aux référentiels existants, internes et externes. L'audit est mené de manière professionnelle et indépendante.

Autorité compétente

L'autorité compétente est la personne physique au sein du pouvoir adjudicateur qui détient plusieurs missions et responsabilités en matière de marchés publics (définition des besoins, préparation du marché, lancement de la procédure, etc.)

Elle est définie en fonction de textes statutaires propres. Elle peut être le directeur, le président du conseil d'administration ou une autre entité prévue dans les statuts.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

6



Avenant

Acte par lequel les parties à un contrat conviennent d'adapter ou de compléter une ou plusieurs des clauses du contrat. Cette modification ne peut avoir ni pour objet ni pour effet de substituer au contrat initial un autre contrat ni de remettre en cause les règles initiales de la mise en concurrence. *C'est un document contractuel négocié, signé et notifié avec le titulaire d'un marché, en cours d'exécution. L'avenant peut être modificatif et porter sur la durée, le montant, les quantités prévues au marché initial ; il peut être également purement interprétatif. Quelle que soit sa nature, il ne peut bouleverser l'économie générale du marché ni remettre en cause les conditions dans lesquelles la concurrence initiale a jouée.*

Avis d'appel public à la concurrence (AAPC), ou avis de marché

Avis publié par l'acheteur public pour informer les candidats potentiels de la passation d'un ou de plusieurs marchés. C'est le document d'information initial qui marque le lancement des procédures reposant sur une mise en concurrence. Il peut revêtir la forme électronique.

Avis d'attribution

L'avis d'attribution est un document publié par l'acheteur public destiné à annoncer le candidat retenu à un marché.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

7

Benchmark

Le Benchmarking est une technique de marketing qui consiste à étudier et analyser les techniques de gestion, les modes d'organisation et les résultats des autres entreprises afin de s'en inspirer et d'en retirer le meilleur parti.

Dans un sens plus large, il s'agit :

- de s'inspirer des méthodes les plus performantes pour les adapter à son contexte achat ;
- d'observer et apprendre ce que d'autres, dans certains domaines, sont capable de faire au travers d'une grille d'analyse composée d'un ensemble d'indicateurs et critères correspondants à des caractéristiques homogènes proches de celles de la collectivité.

Besoin fonctionnel

Le besoin peut être exprimé de manière fonctionnelle mettant en évidence les fonctions de services (A quoi ça sert ?) et les fonctions techniques (Comment cela peut marcher ?). Ces fonctions doivent être ordonnées, hiérarchisées et quantifiées sous la forme de valeurs de performance attendue.

Besoin ponctuel

Besoin dont la survenance n'est pas habituelle ou continue. Il peut faire l'objet d'une unité fonctionnelle et de la création d'une « clé U ». Il convient de s'assurer de la légitimité de ce besoin avant de le satisfaire.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

8

Besoin régulier (ou récurrent)

Besoin survenant de manière habituelle, continue ou selon un cycle régulier, sans limitation de durée a priori. Il constitue une famille d'achat homogène.

Besoins

Selon la norme NF X50-150, « le besoin est une nécessité ou un désir éprouvé par un utilisateur qui peut être **exprimé, implicite ou explicite, latent ou potentiel.** »

Bon de commande

Document adressé par l'acheteur à un fournisseur pour matérialiser une commande. Il constitue un engagement juridique et financier pour l'établissement ou la collectivité.

Budget

En termes de finances publiques, le budget est un acte de prévision et d'autorisation des recettes et des dépenses de l'Etat (loi de finances), et des collectivités territoriales (budget primitif). En termes plus larges, le budget est un outil de gestion prévisionnelle, comprenant une estimation des dépenses nécessaires à la réalisation d'une opération ou d'un projet, pour une période donnée. Il indique le montant des achats de fonctionnement (classe 6) et d'investissement (classe 2).

Cahier des charges (CC)

C'est un ensemble de documents déterminant les conditions dans lesquelles les marchés doivent être exécutés.

Les clauses générales sont énoncées dans les cahiers des clauses administratives générales (CCAG) et des cahiers des clauses techniques générales (CCTG).

Les clauses particulières (propres au marché considéré) sont énoncées dans les cahiers des clauses administratives particulières (CCAP) et les cahiers des clauses techniques particulières (CCTP), ou seulement dans un cahier des clauses particulières (CCP) réunissant les clauses administratives et techniques, élaborés pour leurs besoins particuliers par les services d'achat.

Les dérogations éventuellement apportées aux documents généraux sont indiquées dans les documents particuliers (normalement à l'article final sous le titre de « *Dérogations au CCAG* »).

Ces documents contractuels régissent un marché public et fixent les droits et les obligations respectives des parties contractantes.

Cahier des clauses administratives particulières (CCAP)

Document contractuel d'un marché public qui est fourni dans le DCE et qui décrit les conditions administratives particulières d'exécution des prestations, les conditions de règlement (avances, acomptes, délai de paiement, obligations d'assurances, responsabilité et garanties exigées par l'acheteur public, etc.), les conditions de vérification des prestations et de présentation des sous-traitants. Le CCAP est un document contractuel spécifique à un marché comportant des clauses de portée juridique et financière complétant ou adaptant les clauses du CCAG choisis par l'administration. Le CCAP fait partie du cahier des charges.

Candidat

Les candidats sont des personnes physiques ou morales qui sollicitent une invitation à participer à une procédure, notamment dans les procédures restreintes (appels d'offres restreints). Les candidats sélectionnés peuvent déposer une offre. Le candidat retenu devient le titulaire du marché.

Cartographie des achats

C'est à la fois une méthode et un document (associé à une base de données) qui vise à recenser et segmenter l'ensemble des achats d'une collectivité par catégorie(s) homogènes(s) (ou famille(s) selon des critères spécifiques (nature, montant, fournisseurs, etc.)

C'est le regroupement et classification des achats de fournitures de même nature.

CCAG

Cahier des clauses administratives générales. Document contractuel-type qui comporte des clauses générales de portées juridiques et financières fixant les droits et obligations des entreprises titulaires de marchés publics et de l'administration. Il existe 4 CCAG (Travaux, Fournitures courantes et services, Prestations intellectuelles et marchés industriels).

Leur utilisation est facultative mais vivement recommandée dans la mesure où les clauses générales fixent un cadre assurant un niveau minimum de sécurité contractuelle. Ces clauses générales peuvent, au gré de l'acheteur, être complétées, ou supprimées. Il est possible d'y déroger par une mention spéciale de l'acheteur.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

11

Centrale d'achats

Une centrale d'achats peut être constituée pour satisfaire les besoins en services, et en fournitures de ses adhérents. Dans le cadre des dispositions du code des marchés publics, les acheteurs peuvent être dispensés d'organiser une mise en concurrence lorsqu'ils ont recours à une centrale d'achats dans la mesure où les formalités de mise en concurrence ont été effectuées par la centrale d'achats elle-même. A titre d'exemple, l'ugap (union des groupements d'achats publics) est une centrale d'achats.

Certification électronique

Document sous forme électronique attestant du lien entre les données de vérification de signatures électroniques et un signataire.

Cession de créance (parfois appelé nantissement)

Acte par lequel une entreprise transfère par bordereau, en pleine propriété, des créances (par exemple, la rémunération d'un marché public) à un établissement bancaire, en garantie de crédits que ce dernier lui accorde. La cession de créance prend en effet à la date du bordereau.

Circulaire d'application du code

Le manuel d'application du code actuel est le texte issu de la circulaire d'application du 3 août 2006.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

12

Client interne

C'est la direction, le service, le prescripteur ou l'utilisateur interne à l'entreprise, qui émet une demande d'achat des produits, services, traitée par les acheteurs du point de vue technique et commercial pour le compte de la collectivité.

Code des marchés publics (CMP)

Le code des marchés publics constitue l'ossature du droit applicable aux marchés publics, même s'il ne représente qu'une partie des textes qui s'appliquent en la matière. Le dernier code est entré en vigueur depuis le 1er septembre 2006. Il a transposé les directives communautaires du 31 mars 2004 applicables en matière de marchés publics. Pour les structures non soumises au code des Marchés publics pour leurs contrats de prestations, comme les sociétés d'économie mixtes (SEM), un texte spécifique leur est applicable : l'ordonnance du 6 juin 2005, qui impose aux contrats de ces structures des obligations de publicité et de concurrence similaires à celles des marchés relevant du code.

Commande

Demande de marchandise, de prestations de services ou de travaux, formulée auprès d'un fournisseur, fabricant, prestataire de services ou entrepreneur.

Commission d'appels d'offres (CAO)

Structures collégiales composées de membres à voix délibératives et consultatives.

Dans les collectivités locales, elle attribue les appels d'offres et les marchés négociés. Dans les autres structures, comme celles de l'état, elle émet un avis préalablement à l'attribution des marchés par l'acheteur public.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

13

Common Procurement Vocabulary (CPV)

« Vocabulaire commun à l'achat public » (acronyme anglais CPV). Il s'agit de la nomenclature européenne de référence en matière d'achat public. Cette nomenclature est désormais obligatoire pour la rédaction de tous les avis d'appel public à la concurrence. En effet, les collectivités doivent transcrire l'objet de leurs marchés à l'aide des descripteurs à 9 chiffres de la nomenclature CPV. Cette exigence a pour but d'éviter les faux-sens ou les erreurs liées aux problèmes de traduction au sein de l'Europe.

Conception-réalisation

En principe, la conception des ouvrages (la maîtrise d'œuvre) est distincte de leur réalisation mais quand un motif d'ordre technique rend nécessaire l'association de l'entrepreneur à la conception des ouvrages, le recours à la conception-réalisation est possible :

-au sein d'un même contrat coexistent donc un maître d'œuvre (conception) et une ou plusieurs entreprises (réalisation) ;

- cette association maîtrise d'œuvre / réalisation doit être justifiée par des motifs d'ordre technique ;
- sont notamment concernés par des ouvrages de dimensions exceptionnelles ou présentant des difficultés techniques particulières (exemple : station d'épuration) ;

- comme pour la procédure de dialogue compétitif, els candidats admis sont auditionnés et présentent des prestations à un jury (membres de la commission d'appel d'offres + 1/3 au moins de maîtres d'œuvre) ;

- le marché est attribué par la commission d'appel d'offres pour les collectivités territoriales.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

14

Concours

Les concours sont les procédures qui permettent à l'acheteur public d'acquérir, principalement dans le domaine de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme, de l'architecture et de l'ingénierie ou des traitements de données, un plan ou un projet qui est choisi par un jury après mise en concurrence avec ou sans attribution de primes.

Conditions générales d'achats (CGA)

Les acheteurs ont la possibilité de rédiger des CGA qui encadrent contractuellement leurs achats, notamment de faible montant lorsqu'il n'est pas conclu de véritables marchés formalisés de type « appel d'offres ». Il s'agit, en général, des clauses figurant sur (ou au dos) les bons de commandes et qui fixent les droits et obligations des co-contractants en matière de respect des délais de livraison, de délais de garantie contractuelle, de pénalités de retard,...

Conditions générales de vente (CGV)

Les entreprises (fournisseurs) prévoient, généralement au dos de leurs devis et de leurs documents commerciaux, des conditions générales de vente qui les garantissent d'un certain nombre de risques contractuels : livraison, responsabilité contractuelle, pluralité de demandeurs... ces CVG sont parfois contraire aux règles de la dépense et de la commande publiques et doivent être amendées ou corrigées par l'acheteur public. Les CGA (Cf. CGA) permettent précisément d'apporter ces correctifs.

Contrat

Acte par lequel une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire.

C'est un acte juridique manifestant l'accord de volonté entre deux ou plusieurs personnes et ayant pour objet de créer des obligations réciproques. Un marché, quel que soit son montant, est un contrat. Il a reçu une qualification administrative par la loi.

Contrat administratif

Contrat passé par une personne publique, ou une personne privée agissant pour le compte de cette dernière, qui est conclu pour l'exécution même du service public ou contient des clauses exorbitantes du droit commun. Les marchés publics sont des contrats administratifs, soumis au juge administratif en cas de contentieux.

Convention fournisseurs

Terme général applicable à l'ensemble des dispositifs contractuels conclus entre les parties comprenant les marchés publics stricto sensu, les délégations de service public, les conventions de recherches et de développement,...

Cotraitant

Membre d'un groupement d'entreprise titulaire d'un marché (Cf. groupement, conjoint ou solidaire)

Coût global

Coût global d'acquisition ou « *total life cost* » (TLC), comprenant le prix d'acquisition, le coût de passation de la commande, le coût d'utilisation et/ou de possession du produit, le coût de fonctionnement et le coût de destruction du produit.

Critères d'attribution

Attributs qualité d'une offre permettant d'en apprécier la valeur et la performance globale au regard des caractéristiques du besoin. Ces critères doivent être affichés dans le règlement de la consultation et pondérés.

Décomposition du prix global et forfaitaire (DGPf)

Il est possible de demander aux candidats la décomposition de leur prix forfaitaire afin de mieux cerner la consistance, de faire les comparaisons nécessaires au moment de l'analyse des offres et de vérifier la cohérence de la proposition technique avec le prix proposé. La DGPf est surtout demandée dans les marchés d'études traités à prix forfaitaires, comme les marchés de développement informatique, les marchés confiés à des agences de communication, les marchés d'audit financier, les marchés portant sur des études socio-économiques...

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

17

Délai de paiement

Pour les marchés notifiés à partir du 29 avril 2008, le délai global de paiement ne peut excéder 30 jours. A défaut, le paiement d'intérêts moratoires est dû au titulaire.

Délais de livraison ou d'exécution

Nombre de jours à venir entre la date d'effet du marché, du bon de commande ou de l'ordre de service et la date de livraison de la fourniture ou de réalisation des prestations commandées.

Délégation de service public

Méthode de gestion des services publics consistant pour la collectivité, qui en a légalement la charge, à en confier l'exploitation à une entreprise, sous la forme d'un contrat conclu avec celle-ci (tel que la concession ou l'affermage). La rémunération du concessionnaire ou du fermier repose sur les redevances perçues sur les usagers du service public.

Démarche qualité

Ensemble des actions à mener pour accroître la satisfaction de ses clients et autres partenaires. La démarche qualité achat s'inscrit dans un plan d'assurance qualité par référence aux normes internationales ou nationales de qualité du secteur d'activité considéré.

Dématérialisation

La dématérialisation des données consiste à stocker et faire circuler des données sans support matériel autre que des équipements informatiques.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

18

Développement durable

« Réponse aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs ». Il concilie l'économique, le social et l'environnemental.

Dialogue compétitif

Le dialogue compétitif peut être utilisé (pour des motifs d'ordre technique ou financier) lorsque l'acheteur public définit un programme fonctionnel détaillé, sous la forme d'exigences de résultats vérifiables à atteindre ou de besoins à satisfaire. Ces conditions ne sont pas exigées pour les marchés de travaux dont le montant est compris entre 206 000 euros et 5 150 000 euros HT. Contrairement à l'appel d'offres, le dialogue compétitif permet une discussion entre l'acheteur public et les candidats qui auront été préalablement sélectionnés.

Les moyens de parvenir aux résultats ou de répondre aux besoins sont définis par la proposition du candidat. Les domaines d'application de la procédure de dialogue compétitif sont nombreux : développements logiciels, campagnes de communication, architectures Internet, système de sécurité informatique, certain travaux,...

Domiciliation des paiements

Compte bancaire, postal, de caisse d'épargne ou du trésor sur lequel sera mandaté le règlement de la facture. La domiciliation doit apparaître clairement sur la facture ou sur un RIB joint à la facture. La domiciliation ne doit laisser aucun doute au payeur qui effectue les contrôles. En particulier, elle ne peut pas être rajoutée à la main.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

19

Droits de propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle comprend l'ensemble des œuvres de l'esprit : les inventions, les œuvres littéraires et artistiques, ainsi que les noms, les photographies et les dessins et modèles dont il est fait usage dans les actes de commerce.

La propriété intellectuelle se divise ainsi en deux volets :

- d'une part la propriété industrielle qui comprend les brevets, les marques, les dessins et modèles ;
- d'autre part, le droit d'auteur, qui comprend les œuvres littéraires et artistiques (romans, pièces de théâtre, films, œuvres musicales, dessins, peintures, photographies et sculpture mais également logiciels, architecture...).

Le droit de la propriété intellectuelle, figurant dans le code de la propriété intellectuelle (CPI), régit les droits du créateur sur son œuvre. Les achats publics doivent respecter les dispositions du CPI.

Enchère électronique

Les enchères électroniques constituent le procédé par lequel les candidats à un marché admis à présenter une offre s'engagent sur une offre de prix transmise par voie électronique dans une période de temps préalablement déterminée par l'acheteur et portée à la connaissance de l'ensemble des candidats.

Une enchère électronique est un processus interactif selon un dispositif électronique de présentation de nouveaux prix, revus à la baisse, et/ou de nouvelles valeurs portant sur certains éléments des offres, qui intervient après une première évaluation complète des offres, permettant que leur classement puisse être effectué sur base d'un traitement automatique.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

20

ERP (ou PGI) : Progiciel de gestion intégré

Un progiciel de gestion intégré (abrégié en français PGI, abrégié en anglais ERP pour « *enterprise resource planning* ») est, selon le grand dictionnaire terminologique, un « logiciel qui permet de gérer l'ensemble des processus d'une entreprise, en intégrant l'ensemble des fonctions de cette dernière comme la gestion des ressources humaines, la gestion comptable et financière, l'aide à la décision, mais aussi la vente, la distribution, l'approvisionnement, le commerce électronique. »

Le principe fondateur d'un ERP est de construire des applications informatiques (paie, comptabilité, gestion de stocks...) de manière modulaire (modules indépendants les uns des autres) tout en partageant une base de données uniques et commune.

Cela crée une différence importante avec la situation pré-existante (les applications sur mesure existant avant les ERP) car les données sont désormais supposées standardisées et partagées, ce qui élimine les saisies multiples et évite (en théorie) l'ambiguïté des données multiples de même nature (ex : société truc, truc sa et sté truc...).

Étude de définition

L'acheteur a la possibilité de conclure, avec un bureau technique indépendant ou autre, un marché dont l'objet est de définir les conditions économiques, financières et techniques de réalisation d'un projet ou d'un ouvrage. L'étude de définition peut porter sur la rédaction du CCTP d'un marché qui sera ultérieurement lancé.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

21

Etude de faisabilité

L'étude de faisabilité permet à l'acheteur d'explorer ou de faire explorer, par un bureau technique indépendant, la faisabilité d'un projet pour en mesurer l'ensemble des dimensions économiques, financières et techniques.

Etude de marché fournisseurs - sourcing

Le *sourcing* est une méthode d'analyse marketing appliquée à la fonction afin de caractériser le marché fournisseur sur quatre axes : le couple produit/fournisseur, le secteur industriel, le marché des fournisseurs et les caractéristiques de l'environnement, économique, commercial, juridique et environnemental de ce marché. Le *sourcing* est une méthode de recherche et d'évaluation des fournisseurs (en anglais : « *request for information* »), en fonction de critères d'évaluation découlant des critères de performances du produit ou du service identifiés lors de l'élaboration du cahier des charges et permettant à l'acheteur d'améliorer son champ concurrentiel

Facture

Tout achat de produits ou toute prestation de service doit faire l'objet d'une facturation auprès de l'acheteur. Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation de service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire. La facture doit mentionner le nom des parties ainsi que leur adresse, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que tous rabais, remises ou ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente ou de la prestation de service, quelle que soit leur date de règlement

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

22

Famille d'achats

Sous-ensemble d'une catégorie d'achat qui concerne un ensemble (ou groupe) de produits et de prestations concourant à la satisfaction de besoins homogènes et de fonctionnalités analogues. Dans le code des marchés publics, la notion de familles d'achats concerne les prestations de services, alors que la notion de catégorie concerne les fournitures.

Flux tendu

On parle de gestion des stocks en flux tendu (« *just in time* ») lorsque l'approvisionnement est strictement restreint aux besoins de la production immédiate (sans stock autre que « tampon »).

Fonction Achat

La fonction Achat se différencie de la notion de processus achat. Elle intègre les éléments relatifs à la définition d'une politique, au mode d'organisation des directions et des services, à la définition des outils et au système d'information concernant les achats et les marchés.

Fonction approvisionnement

La fonction approvisionnement se focalise essentiellement sur la passation des commandes auprès des fournisseurs disposant d'un contrat avec la collectivité. Elle implique de définir des rythmes d'allocation des moyens conformes aux besoins et à l'activité des services. Elle prend en compte la dimension logistique et de gestion des stocks.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

23

Fonction marchés

La fonction marchés est une sous-fonction de la fonction Achat. Elle concerne plus particulièrement le lancement et la gestion des consultations. Elle intègre le choix du fournisseur et l'exécution contractuelle du marché.

Fournisseurs

Le fournisseur peut être une personne physique ou morale, qui soit fabrique ou transforme des produits contrôlés, soit exerce des activités d'importation ou de vente de ces produits.

Fournitures

Biens/objets disponibles sur catalogue (fournitures courantes), ou spécifiquement créés pour les besoins propres d'une collectivité (fournitures industrielles).

Garanties financières

Pour s'assurer de la bonne exécution du marché, le maître d'ouvrage peut mettre en œuvre les garanties prévues par la réglementation :

- retenue de garantie de 5% qui ne s'applique que pour les marchés où une garantie contractuelle est exigée par l'acheteur public (en général au niveau CCAP). Elle est prélevée sur l'ensemble des sommes versées à l'entreprise, jusqu'à la levée de garantie ;
- ou la caution personnelle et solidaire du chef d'entreprise pour rembourser une partie des acomptes en cas de mauvaise exécution ;
- ou garantie à première demande qui oblige, en cas de litige, l'organisme qui s'est porté garant, à payer avant même que le différend ne soit examiné.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

24

Garanties professionnelles et financières

Elles sont demandées aux candidats à un marché public pour vérifier leur capacité financière et technique.

La capacité technique peut être établie au moyen de certificats de qualification professionnelle (type Qualibat) ou de références équivalentes (liste de marchés déjà exécutés et significatifs eu égard à l'objet du contrat). Le manque de référence pour des marchés antérieurs ne devrait plus faire obstacle à l'attribution de petits marchés, l'exigence de références devant, aujourd'hui, être proportionnée à l'importance et à l'objet du marché.

La capacité de l'entreprise à assumer le risque financier du marché peut être vérifiée au moyen de notes sur son potentiel de production, sa fiabilité financière, ses moyens en personnel etc. A cet égard, le maître d'ouvrage ne peut demander au-delà des termes de l'article 45 du CMP. D'une manière générale, le candidat doit également certifier qu'il ne fait pas l'objet d'une interdiction de concourir, qu'il est en règle au regard de ses obligations fiscales et sociales, et de l'interdiction du travail clandestin ou « dissimulé » (Conditions particulières accordées aux entreprises en difficultés).

Globalisation

Regrouper dans les temps (plusieurs années), dans l'espace (plusieurs services) et par nature (plusieurs catégories d'achat) les besoins relatifs à des achats de même nature. La globalisation permet de faire jouer l'effet prix.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

25

Groupement de commandes

Collaboration entre des personnes morales de droit public et/ou de droit privé qui appliquent les règles du code des marchés publics. Ces personnes morales se regroupent pour procéder à une consultation unique de mise en concurrence et d'achats.

Une convention constitutive est signée par les membres du groupement. Cette convention définit les modalités de fonctionnement du groupement et désigne le coordonnateur qui est chargé de procéder à la sélection d'un ou plusieurs cocontractants. La personne responsable du marché de chaque membre du groupement (ou autorité compétente), pour ce qui concerne, signe et exécute le marché, sauf si la convention prévoit : que le coordonnateur signe et notifie le marché, la personne responsable du marché de chaque membre étant chargée de son exécution ou que le coordonnateur signe, notifie et exécute le marché pour l'ensemble des membres du groupement.

Chaque membre du groupement signe avec le cocontractant un marché à hauteur de ses besoins propres.

Groupement momentané d'entreprises

Possibilité pour une entreprise qui n'a pas la capacité de répondre seule à un marché de se grouper avec d'autres entreprises. Il peut être conjoint ou solidaire :

- groupement conjoint : le groupement est dit conjoint, lorsque chacun des membres n'est engagé que pour la partie qu'il exécute. Ce type de groupement est souvent représenté par un mandataire sur lequel pèse généralement l'obligation de solidarité vis-à-vis de l'acheteur public telle que décrite ci-après.
- groupement solidaire : le groupement est dit solidaire, lorsque chaque membre du groupement est engagé pour la totalité du marché et doit, de ce fait, pallier une éventuelle défaillance de ses partenaires.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

26

Hierarchisation

Etablissement d'un classement, afin de déterminer une échelle d'importance croissante ou décroissante entre critères (sans établir de distance quantitative entre critères).

Imputation budgétaire

Rattachement des achats à une nature de dépense de fonctionnement ou d'investissement selon un plan de compte défini et normalisé par la nomenclature comptable et budgétaire de la collectivité.

Indicateur de performance

Instrument d'analyse à la fois illustratif, représentatif, significatif, permettant de mesurer l'atteinte des objectifs.

Indicateur de qualité

Instrument d'analyse permettant de chiffrer la qualité d'un produit ou d'un service livré, la satisfaction en matière de délai, de qualité, d'ergonomie, de sécurité, de rapport qualité prix...

Indicateur de suivi d'un marché

Instrument d'analyse à la fois illustratif, représentatif, significatif, permettant de suivre, étape par étape, le déroulement d'un marché.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

27

Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE)

Le Journal Officiel de l'Union Européenne est la publication habilitée à recevoir des annonces légales pour les publicités européennes. Il s'appelait anciennement Journal officiel des Communautés Européennes (JOCE). Il existe une version papier et une version électronique consultable sur le site www.simap.eu.int.

Lettre de consultation

Utilisée notamment pour la procédure d'appel d'offres restreint ainsi que pour la procédure négociée, la lettre de consultation doit contenir des informations telles que la date limite de réception des offres, l'adresse à laquelle celle-ci sont transmises et l'indication de l'obligation de les rédiger en langue française ainsi que la référence à l'avis d'appel public à la concurrence. Elle est souvent remplacée par le règlement de consultation, document qui définit les règles du jeu de manière plus complète.

Lieu de livraison

Lieu où est livrée la fourniture, objet du bon de commande ou du marché.

Lieu d'exécution

Lieu où est exécutée une prestation de services (service courant, prestation intellectuelle ou de travaux).

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

28

Liquidation

La liquidation a pour objet de vérifier la réalité de la dette et d'arrêter le montant de la dépense ; l'acte de liquidation précède celui de mandatement. Il est effectué au vu des titres établissant les droits acquis des créanciers. La liquidation des dépenses a pour but de constater la validité et la régularité matérielle des créances. C'est l'acte qui fixe la dette de la collectivité et détermine les droits des créanciers.

Lissage des commandes

Gérer les approvisionnements dans une logique de flux tendus, association des commandes aux rythmes de consommation, de limitation des commandes et des stocks.

Logistique

La logistique est l'ensemble des techniques de gestion et d'optimisation des flux de matières premières, des composants et des semi-produits dans le cas des échanges entreprise - fournisseur. On parle alors de logistique amont ou logistique fournisseur. C'est l'art de fournir des moyens et des ressources à l'endroit et au moment où les services utilisateurs en ont besoin. En particulier, les étapes cruciales sont l'entreposage, le transport et la distribution de ces produits.

L'objectif poursuivi est de minimiser les coûts, en ayant un stock minimal (objectif qualité « zéro stock ») et en optimisant les transports (objectif qualité « zéro délai », ou « juste à temps »), tout en maximisant la disponibilité des produits, afin d'éviter les ruptures de stock. Entre l'entreprise et ses clients on parle de logistique de distribution qui consiste à mettre à disposition des clients les produits ou services achetés, l'objectif poursuivi est de répondre dans des délais optimum (« *time to market* » ou « *delivery time* ») pour satisfaire cette demande en minimisant les stocks de produits finis.

29

Lot

Dans la commande publique, partie de prestations à exécuter (ouvrage, fourniture ou service), définie a priori par fractionnement des besoins à satisfaire et faisant l'objet d'un marché distinct. Cette division peut être faite par nature, chaque lot relevant d'une technique ou d'une profession différente (c'est souvent le cas dans les marchés de travaux) ; soit par fractionnement de prestations de même nature (cas des marchés de fournitures, notamment) sur des critères géographiques, économiques, etc.

Le règlement de la consultation fixe les conditions dans lesquelles les concurrents peuvent remettre des propositions pour un ou plusieurs lots, chaque lot devant être analysé de manière distincte des autres. Chaque lot est un marché.

Marché

Contrat conclu à titre onéreux (dès le 1er euro) entre l'Agence et un fournisseur pour répondre à ses besoins.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

30



Marché à bons de commande

En cas de définition délicate du besoin, et notamment de difficulté à prévoir avec suffisamment d'exactitude les quantités des produits ou services nécessaires (exemples : le contenu exact des prestations relevant de l'organisation d'un festival, une opération de communication, etc.), on peut recourir à la procédure des marchés à bons de commande (exemples : publications de brochures par ou pour les offices de tourisme, réalisation et diffusion de lettres ou journaux d'information municipale, ect.) Il s'agit de marchés fractionnés dans le temps, conclus pendant quatre ans au maximum avec un ou plusieurs opérateurs économiques et exécutés par l'émission de bons de commande au fur et à mesure de l'évolution du besoin.

L'émission des bons de commande s'effectue sans négociation ni remise en concurrence préalable des titulaires, selon des modalités expressément prévues par le marché. Les marchés à bons de commande peuvent être de deux sortes :

- ceux comportant un minimum et un maximum en valeur ou en quantité ;
- ceux qui ne comportent ni montant, ni quantité.

La fixation d'un montant sous la forme d'un minimum et d'un maximum est la règle générale, le maximum ne pouvant être supérieur à quatre fois le minimum.

Attention : avant de répondre à un marché à bons de commande, un dirigeant de TPE/PME devra se poser la question de savoir si son entreprise est capable d'assurer la livraison pendant toute la durée du marché et de respecter la récurrence qui est exigée au niveau des livraisons.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

31

Marché formalisé

Marché ayant fait l'objet de procédures de publicité et mise en concurrence telles que définies par le CMP.

Marché négocié

Procédure par laquelle l'acheteur public choisit le titulaire du marché après consultation de candidats et négociation des conditions du marché avec un ou plusieurs d'entre eux.

Marchés de définition

Les marchés de définition répondent à une carence de l'acheteur public dans la préparation de son futur marché, en termes d'objectifs et de performance à atteindre, de techniques de base à utiliser ou encore de moyens en personnel et en matériel à mettre en œuvre. Ils ont pour objectif l'élaboration d'un cahier des charges qui permettra de lancer une procédure de performances à atteindre, les techniques de base à utiliser, les moyens en personnel et en matériel à mettre en œuvre. Il permettra également d'estimer le niveau du prix des prestations envisagées, les modalités de sa détermination et de prévoir les différentes phases de l'exécution des prestations. Il peut être passé plusieurs marchés de définition, effectués simultanément, pour un même objet. Les prestations qui en découlent peuvent être attribuées, sans nouvelle mise en concurrence, à l'auteur de la solution retenue.

Exemple : une collectivité souhaite installer un nouveau matériel informatique. Comme elle ne sait pas bien définir ni ses besoins, ni son cahier des charges dans un domaine évolutif et complexe, elle va passer deux ou trois marchés de définition en demandant aux candidats de l'aider à définir la solution technique et financière la plus adaptée à ses objectifs.



Marges

Pourcentage ou forfait appliqué aux coûts de production et aux coûts de structure pour définir un prix de vente d'un produit ou d'une prestation de service. Elle traduit la valeur ajoutée de l'entreprise, son risque commercial, et sa position relative sur le marché.

Marketing achats

Le marketing achat est une discipline qui cherche à appliquer des stratégies d'achats, à fixer des objectifs, à bâtir des budgets, à participer à la définition des produits avec les prescripteurs, à pratiquer la veille technologique et commerciale, à connaître les marchés fournisseurs, à évaluer et homologuer les fournisseurs. Il recouvre un ensemble de méthodes et de moyens dont dispose une organisation pour s'adapter aux publics auxquels elle s'intéresse, et pour utiliser, voire susciter, des comportements favorables à la réalisation de ses propres objectifs.

Mieux-disant et offre économiquement la plus avantageuse

Appréciation de l'offre dans sa globalité en prenant en compte les effets induits, différés et l'adéquation optimale aux attentes.

Motivation du rejet

Les collectivités ont l'obligation de fournir, aux entreprises qui en font la demande par écrit, les motifs de droit et de fait pour lesquels leur candidature ou leur offre a été écartée. Le code des marchés publics dispose que la collectivité doit également indiquer dans sa réponse les avantages représentés par l'offre retenue, ainsi que le nom de l'attributaire et le montant de son offre.

33

Mutualisation

Lancer en commun des consultations entre plusieurs ministères au titre de besoins analogues en identifiant le responsable-pilote du marché pour retenir le ou les mêmes fournisseurs.

Nantissement

Contrat par lequel un débiteur remet une chose mobilière (gage) ou immobilière (antichrèse) à son créancier.

Dans les marchés publics, le titulaire, et éventuellement chaque sous-traitant admis au paiement direct, remet à son créancier l'exemplaire unique qui lui est délivré par l'acheteur public. Le créancier notifie le contrat de nantissement au comptable assignataire, qui lui règle directement sur présentation de l'exemplaire unique lui servant de pièce justificative, sauf empêchement à paiement (opposition, par exemple), les sommes dues par l'acheteur public au titre de l'exécution du marché.

Négociation

La négociation est une pratique qui consiste à obtenir le meilleur rapport qualité/prix/service en fonction de « son juste besoin » en mettant en oeuvre un ensemble de techniques et d'outils privilégiant le dialogue, la communication entre l'acheteur et le fournisseur. Il s'agit également de prendre en compte la dimension culturelle des interlocuteurs et les interactions entre les acteurs de la négociation. Il importe également d'adopter une logique « gagnant/gagnant » et de retenir les idées et propositions opportunes du fournisseur.

Cette pratique vient en support des stratégies d'achat mise en oeuvre par l'acheteur en collaboration avec le prescripteur.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

34

Norme

Selon la définition international qui en est donnée, la norme est un « document établi par consensus qui fournit, pour des usages communs et répétés, des règles, des lignes directrices ou des caractéristiques, pour des activités ou leurs résultats, garantissant un niveau d'ordre optimal dans un contexte donné » (extrait du guide iso/CEI 2).

C'est donc un ensemble de règles d'usage, de prescriptions techniques relatives aux caractéristiques d'un produit ou d'une méthode, édictées dans le but de standardiser et de garantir les modes de fonctionnement, la sécurité et les nuisances. C'est un document de référence utilisé notamment dans le cadre des marchés publics ou dans celui du commerce international.

Notation

Système d'évaluation quantitatif des offres, concernant l'ensemble des critères, à partir de points attribués ou d'un rapport en pourcentage entre la valeur des offres ou une valeur cible. La notation suppose de retenir une échelle adaptée à la nature du critère.

Notification

La notification consiste en un envoi ou remise du marché signé au titulaire par tout moyen permettant de donner date certaine. La notification transforme le projet de marché en marché et le candidat retenu en titulaire.

Offre anormalement basse

Offre qui présente un prix très largement inférieur à un seuil (par rapport à une estimation, à un prix moyen, ou à un prix plancher) sans justification technique particulière. Face à une offre anormalement basse, l'acheteur doit demander au candidat de justifier les raisons pour lesquelles son prix apparaît comme tel. Certains éléments peuvent parfois justifier un prix, en apparence anormalement bas : étude déjà réalisée pour un autre client, pallier technologie franchi par une entreprise, conditions d'approvisionnement particulièrement avantageuse,...

Offre inacceptable

Se dit d'une offre supérieure à la valeur estimée du marché.

Offre inappropriée

Se dit d'une offre qui apporte une réponse sans rapport avec le besoin exprimé.

Opérateur économique

Les termes « entrepreneurs », « fournisseurs » et « prestataire de service » désignent toute personne physique ou morale ou entité publique ou groupement de ces personnes et/ou organismes qui offre, respectivement, la réalisation de travaux et/ou d'ouvrages, des produits ou des services sur le marché. Le terme « opérateur économique » couvre à la fois les notions d'entrepreneur, fournisseur et prestataire de services. Il est utilisé uniquement dans un souci de simplification du texte. Celui qui a sollicité une invitation à participer à une procédure restreinte ou négociée ou à un dialogue compétitif est désigné par le terme candidat.

Opération de travaux

Décision du maître d'ouvrage de mettre en œuvre, dans une période de temps et un périmètre limités, un ensemble de travaux caractérisé par son unité fonctionnelle, technique ou économique

Optimisation de l'achat

Cette démarche managériale traduit la mise en œuvre de méthodes et d'outils d'achat permettant de rendre la fonction Achat la plus performante possible en fonction des enjeux et des objectifs fixés par la stratégie achat. L'optimisation tend à la recherche de l'efficacité économique « acheter plus facilement, acheter mieux, acheter moins cher » (« *faster, better, cheaper* »).

Outsourcing

Mot anglais pour décrire un service fourni par une entreprise tiers et qui consiste à assurer la responsabilité de la gestion de tout ou d'une partie d'un département fonctionnel ou d'une activité d'une entreprise ou d'une organisation publique.

A la base, l'*outsourcing* permet aux entreprises de se recentrer sur leur cœur de métier en externalisant les fonctions les plus annexes de leurs activités.

Panel fournisseurs

Ce concept issu du secteur automobile vise la création et la constitution d'un vivier ou d'un "pool" de fournisseurs référencés, accrédités, potentiels et regroupés en famille de fournisseurs opérant dans un même secteur d'activité mis en concurrence continu sur la base de contrats à moyen, long terme.

Pénalités

Disposition prévue dans le cahier des charges, sanctionnant le non respect d'une obligation contractuelle : délai de livraison, par exemple.

Performance des achats

La performance des achats peut être rattachée à plusieurs dimensions complémentaires :

La performance économique de l'achat ; c'est-à-dire l'adaptation aux besoins et la recherche de leviers budgétaires

La performance du fournisseur ; c'est-à-dire la qualité de la relation contractuelle et de la prestation réalisée

La sécurisation juridique des actes, des contrats et des pratiques.

Performance des achats

La performance des achats peut être rattachée à plusieurs dimensions complémentaires :
La performance économique de l'achat ; c'est-à-dire l'adaptation aux besoins et la recherche de leviers budgétaires . La performance du fournisseur ; c'est-à-dire la qualité de la relation contractuelle et de la prestation réalisée. La sécurisation juridique des actes, des contrats et des pratiques.

Politique Achat

Définir une politique d'achat consiste à définir des axes stratégiques et des objectifs pour une période donnée. Un tableau de bord peut aider à la formalisation des objectifs opérationnels et des axes stratégiques.

Les orientations d'une politique d'Achat peuvent concerner la maîtrise du risque juridique, la performance économique des achats, le développement durable et l'achat responsable, la préservation de la réactivité et comme objectifs : l'amélioration des spécifications des produits et prestations, la recherche d'une globalisation des achats, l'évaluation précise des besoins, la maîtrise des coûts, le contrôle des consommations et la limitation des surcoûts d'exécution.

Pondération

Attribution d'un poids ou d'une valeur relative, sous forme de % ou de coefficient, afin d'étalonner les critères entre eux, en fonction des niveaux de performance attendus.

Portefeuille achats

« Représentation « visible » pour l'acheteur et les directions de l'ensemble des biens et des services nécessaires au fonctionnement des services et la réalisation des missions dont les composantes sont organisées et structurées suivant une nomenclature liant les besoins de l'entreprise au marché fournisseurs.

Procédure ouverte

Les procédures ouvertes sont les procédures dans lesquelles tout opérateur économique intéressé peut présenter une offre.

Programmation des achats

Système d'anticipation des achats au regard des plans, projets et schémas directeurs des directions de la collectivité d'une part, et d'autre part de l'analyse historique et chronologique de l'exécution des marchés.

Programmation des marchés

La programmation des marchés découle de la programmation des achats, à savoir l'élaboration d'un rétro-planning des phases d'une consultation à partir de la date de notification souhaitée et de démarrage du marché. Le rétro-planning est différent suivant les procédures et indique les délais rigides ou flexibles.

Programme fonctionnel

Le programme fonctionnel est un programme qui comporte des résultats vérifiables à atteindre ou qui précise les besoins à satisfaire. Il est utilisé dans la procédure de dialogue compétitif.

Projet achat

Ensemble d'activités qui sont prises en charge, dans un délai donné et dans les limites de ressources imparties, par des personnes qui y sont affectées dans le but d'atteindre des objectifs définis. Un projet se compose d'une mission, d'une organisation et de moyens. Un projet est un ensemble d'actions ordonnées visant à satisfaire un besoin précisément circonscrit. Il s'inscrit dans un périmètre d'action et un horizon temporel limités. Il peut faire l'objet de recours à une unité fonctionnelle (UF).

Prototype

On désigne par prototype tout élément désigné comme tel dans un contrat, notamment des modèles, des patrons et des échantillons.

Qualification

Une qualification est attribuée pour une activité donnée au regard de critères objectifs permettant de vérifier la pérennité d'un prestataire, sa capacité à contracter, ses moyens (humains, matériels et méthodologiques), son savoir-faire et ses références attestées par des clients.

La qualification, en reconnaissant les compétences et le professionnalisme d'une entreprise ou d'une personne, a pour objectif de sécuriser les acheteurs (clients, maître d'ouvrage ou donneurs d'ordre) dans leurs choix de prestataires. Elle constitue donc un outil d'aide à la décision.

41

Rapport d'analyse des offres

Document établi par les services détaillant les offres et l'ensemble des analyses, et formulant à une proposition du titulaire à l'adresse de la commission d'appel d'offres et/ou du pouvoir adjudicateur.

Rapport de présentation

Le rapport de présentation est un document obligatoire pour tous les marchés dépassant les seuils des marchés en procédures adaptées ainsi que pour leurs avenants. Ce document retrace l'historique de la procédure suivie, rappelle l'économie générale du projet et précise les raisons du choix du prestataire pressenti et les motifs de rejet des candidatures et des offres non retenues.

Rapport qualité/prix

Ratio établi entre la somme des points accordés à chaque offre sur la base de tous les critères, sauf le prix, et le montant financier exprimé en euros de l'offre.

Rationalisation des achats

La rationalisation consiste à appliquer les meilleures pratiques Achat en vue de réduire les coûts de la commande publique, renforcer la transparence de l'achat public, simplifier et élargir l'accès des entreprises aux marchés. La rationalisation consiste à mettre en œuvre une meilleure évaluation et définition des besoins, et la mutualisation des achats.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

42

Recensement

Recueil des besoins prévisionnels, en volume et en montant, par type d'achat, par catégories de fournitures ou familles de prestations, par services et par directions permettant de bâtir une programmation optimale des achats et des marchés.

Référentiel

Un référentiel contient des informations de référence. Toute information identifiée comme information de référence, doit obligatoirement faire l'objet d'une définition explicite permettant notamment :

- D'apporter une vision claire et précise du contour de cette information de référence (aucune ambiguïté ne doit exister sur les limites et le contenu de cette information de référence) ;
- Une adhésion de tous les « consommateurs » sur la définition et el contour qu'elle porte (partage de la définition).

On désigne par "référentiels" l'ensemble des données statistiques qui définissent l'ossature du système d'information.

Référentiel achat

Le référentiel achat est constitué de l'ensemble des notes internes, des procédures, textes réglementaires, jurisprudences, outils mis à disposition de l'acheteur.

Référentiel fournisseurs

Permet de gérer une base fournisseurs commune regroupant l'ensemble des informations de chaque fournisseur. Un référentiel fournisseurs comprend des données administratives, financières, des contacts, des actualités, l'organisation des contrats, des cahiers des charges, des produits référencés, des tarifs négociés, un chiffre d'affaire prévisionnel : réalisé, un historique des contacts, des litiges...

Retour sur investissement

Le retour sur l'investissement, correspond aux revenus futurs générés par un investissement initial et donc supérieurs à son montant. C'est ce qui va notamment influencer la décision d'investir.

Risque et analyse de risque

Eventualité d'un évènement malheureux, d'un préjudice et recherche de solutions pour y remédier, voire mieux l'anticiper. On parle de criticité d'un achat en fonction de son enjeu socio-économique, de la fréquence et de la gravité de la défaillance potentielle (rupture de stock par exemple, défaillance du fournisseur).

Secteur d'intervention

Délimitation d'un domaine d'activités

Segmentation des marchés et des achats

La segmentation des achats est une analyse de son secteur d'activité qui permet d'évaluer le ou les segments les plus intéressants, soit en volume, soit en croissance ou encore en marge. Segmenter un marché consiste à le découper en sous-ensembles homogènes d'entreprises (fournisseurs potentiels) selon les critères pertinents pour le marché considéré, à choisir les critères de segmentation pour analyser les profils des utilisateurs dans chacun des segments

Signature électronique

On appelle signature toute personne physique, agissant pour son propre compte ou celui de la personne physique ou morale qu'elle représente, qui met en œuvre un dispositif de création de signature électronique.

Soumissionnaire

Le soumissionnaire est la personne physique ou morale qui représente une proposition (candidature ou offre) en vue de la conclusion d'un marché.

Sous-traitant

Personne physique ou morale qui participe, dans le cadre d'un contrat d'entreprise ou d'un marché public, sous la responsabilité du titulaire, à l'exécution d'un marché ayant lui-même le caractère de contrat d'entreprise.

Dans les marchés publics, le sous-traitant doit être présenté par le titulaire pour que l'acheteur public puisse prononcer son acceptation et l'agrément des conditions de paiement.

45

Standardisation

Définir les caractéristiques essentielles d'un produit ou d'une prestation qui répondent aux attentes et besoins différenciés d'utilisateurs pour une même catégorie d'achat, en réduisant le nombre de spécifications techniques.

Stock zéro

Stock minimal permettant aux ateliers et services de fonctionner.

Stratégie globale d'achat

Définition et priorisation d'actions à mener dans le cadre des achats pour atteindre des objectifs fixés en vue d'une efficacité économique. Cette stratégie d'actions peut passer par la définition d'une cartographie achat, la négociation, le choix de partenaires, benchmark, communication... La stratégie suppose d'adapter son comportement achat, en fonction des forces et faiblesses de la collectivité, en fonction de la réponse potentielle des marchés et des stratégies fournisseurs

Structure des coûts

Composition des différents coûts existants et leur lien entre eux

Structure des prix

Composition des différents prix existants et leur lien entre eux.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

46



Suivi d'exécution d'un marché

Pointage des tâches et vérification du bon déroulement des différentes étapes de l'exécution du marché en conformité avec les dispositions du cahier des charges.

Supply chain

La « *supply chain* » ou chaîne d'approvisionnement est composée de la totalité des flux physiques et d'informations, ainsi que des interfaces entre les différents acteurs, producteurs et fournisseurs qu'implique la fabrication d'une fourniture ou la réalisation d'une prestation de service.

La *supply chain* s'inscrit dans un périmètre très large qui va des renseignements concernant une demande d'achat jusqu'aux informations nécessaires à la distribution, en passant par la conception et la production de la fourniture ou du service.

La notion de *supply chain* signale que tous les acteurs sont intégrés et participent à un même processus d'approvisionnement : chaque acteur de cette chaîne est lui-même en situation d'interface en amont et en aval de son propre rôle.

Système d'information (SI Achat)

Le système d'information est un ensemble de moyens humains, organisationnels et informatiques organisés et dédiés à la collecte, au traitement et à la restitution des informations concernant les achats (procédure, marchés, fournisseurs, prix, stocks...).

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

47

Tableaux de bord

Document de référence utilisé par les utilisateurs du système d'information de décision. Il indique des valeurs d'indices qui décrivent l'évolution de faits utiles au processus de décision.

Il recense un nombre limité d'indicateurs hiérarchisés, à même de mesurer l'atteinte des objectifs que l'acheteur public s'est fixé, dans le cadre d'analyse classique de la performance coût / qualité / délai et respect de la réglementation de la commande publique.

Le principe de base est de toujours indiquer : objectif-résultat-commentaires.

Typologie

Permet de classer un produit ou un service à partir de particularités.

Unité d'œuvre

Indicateurs et/ou unités de mesure correspondant à chaque critères pour mener une évaluation quantifiée et objective des offres, des achats et fournisseurs.

Valeur cible

Estimation quantifiée initiale de l'administration pour chaque critère correspondant à la juste appréciation du besoin et du niveau de performance attendu.

P.MIREBEAU - ACHAT - BAMAKO 0809

48



Variante

Proposition alternative à la solution de base retenue dans le cahier des charges, l'acheteur public peut l'examiner si son éventualité est prévue dans le règlement de consultation et l'avis d'appel public à la concurrence (à distinguer de la notion d'option).

Les variantes sont interdites, sauf si l'acheteur public les a permises expressément dans l'avis d'appel public à la concurrence. Si l'acheteur public a prévu cette possibilité, il est tenu de les juger avec l'offre de base.

Veille fournisseurs

C'est la recherche, le traitement et la diffusion (en vue de leur exploitation) de renseignements relatifs aux fournisseurs. La veille est une surveillance accrue sur la santé financière du fournisseur, ses capacités à livrer une marchandise ou une prestation de qualité dans les temps voulus et au prix fixé, toujours dans les sens de l'efficacité économique (acheter plus facilement, mieux et moins cher). Elle implique une anticipation des problèmes éventuels.

Veille marchés

C'est la recherche, au sens économique du terme, le traitement et la diffusion (en vue de leur exploitation) de renseignements relatifs à tout ce qui peut toucher un marché donné : le marché de l'habillement, le marché du consommable, le marché de la restauration scolaire.