

Acheter au juste prix : quels critères pour le "mieux-disant"?

Publié le 21/03/2016 par [Marie-Amélie Fenoll](#)

Comment acheter au juste prix? Quels critères pour le "mieux-disant"? A l'occasion du 9e forum des achats responsables orchestré par l'ObsAR, les acheteurs ont débattu du sujet.

Le prix, toujours le prix? Le débat revient toujours sur le devant de la scène mais les acheteurs revendiquent **l'achat du "mieux-disant"**. Comment acheter au juste prix? **Quels critères** pour le "mieux-disant"? A l'occasion du 9e forum des achats responsables orchestré par l'ObsAR, les acheteurs ont débattu du sujet.



C'est un fait pour Gérard Brunaud, vice-président exécutif de l'ObsAR : *"Le choix du "mieux-disant" devient essentiel car c'est la meilleure façon de connecter la meilleure offre et le meilleur choix"*. Un décret devrait être présenté au Conseil d'Etat sur la prise en compte du TCO *"avec un ensemble des critères liés à la détermination du besoin"*.

Pour le vice-président de l'ObsAR, *"il s'agit de s'appuyer sur la norme NFX50-135 et l'offre "la plus économiquement avantageuse" comme prescrit dans la directive européenne"*. Mais avant tout, *"Il s'agit de **diffuser la culture du "mieux-disant"**"*.

Vers une liste de critères RSE

Quels critères appliquer? Pour Fabrice Douché, Sourcing Manager & Coordinateur Achats Responsables, General Cable, *"Plus tôt on définit l'achat responsable plus la prise en compte du TCO sera facilitée. Mais les acheteurs ont besoin d'outils pour chaque famille d'achat. Or, cela n'existe pas"*.

Pour Gérard Brunaud de l'ObsAR, pour arriver à sélectionner le mieux-disant, il faut "s'appuyer sur des exemples, être à l'écoute des professionnels, travailler par filières et secteurs d'activité". Toujours d'après lui, le problème n'est pas de savoir "où l'acheteur va choisir des critères pertinents pour son achat mais être **dans le juste besoin d'achat**. Et adapter ces critères au besoin d'achat particulier".

"Il y a 3 questions à se poser, explique Rémy Peltier à la direction des achats chez CNP Assurances, ce que j'achète (1), comment l'entreprise le vend? (RSE, insertion, etc) (2) et à quel prix? (3). Il s'agit de regarder la prestation à travers le prisme de l'image que veut donner l'entreprise".

Avant le sourçage (ou sourcing) n'était pas possible dans les achats publics en raison du problème de favoritisme. Aujourd'hui, cela est terminé avec l'ordonnance du 23 juillet 2015. Et la détermination du besoin l'emporte.

35 critères RSE pour Nantes Métropole

Chez Karistem, cabinet de conseil en stratégie, **plus de 100 critères** sont définis sur l'environnement/social et sociétal (insertion, déchets, consommation d'eau, droits de l'homme). Si "100 critères semble beaucoup, il faut donner mode d'emploi pour accompagner les entreprises. Et cela se fait **en fonction du niveau de dépenses**. Ainsi, pour 10 000 euros, 5 critères génériques sont pris en compte tandis que pour 1 million d'euros, les critères sont plus précis. Plus le niveau de dépenses augmente, plus les critères sont nombreux", détaille Pierre Ravenel, Responsable purchasing specialist au sein du cabinet.

Du côté de Nantes Métropole, **35 critères RSE ont été définis regroupant 5 axes** (environnement, gouvernance, sociétal, ...). Un ensemble de critères **pondéré à 15% dans les appels d'offres**.

Ces critères s'appliquent à tout type d'entreprise quelle que soit sa taille ou son activité. "La liste de ces derniers a été établie en concertation avec les entreprises nantaises, l'école Audencia, le cabinet CGID (Conseil Comptabilité Gestion Informatique Développement Conseil), etc...", explique Florent Solier, directeur achats Nantes Métropole. Et de rajouter "ce n'est pas un panier où on vient piocher mais un tronc commun RSE où peuvent se rajouter des critères. Il existe au-delà de ces 35 critères **une réflexion par filière**". Un audit est également réalisé par une association avec une note délivrée pour 2 ans. "Une note reconnue dans les appels d'offres des marchés", souligne le directeur achats de Nantes Métropole.

A ces critères, il s'agit de "rajouter des spécificités et des questions concrètes : comment est réalisée la prestation? Avec quelle consommation énergétique? etc ", insiste à son tour Pierre Ravenel de Karistem.

Un travail "très en amont"

La "mieux-disance" ne doit pas être le cache-misère d'une prestation non efficiente". Lucien Isnard, pilote de la politiques achats au sein du groupe EDF.

Si dresser une liste d'éléments semble une piste à explorer, "il s'agit avant tout **d'un état d'esprit**, explique à son tour François Perret, directeur général de Pacte PME et de rappeler que selon une étude PwC/Pacte PME, *89% des PME craignent que les grands donneurs d'ordre ne les évaluent que par le prix. Il faut donc plus de pédagogie chez les grands donneurs d'ordre*".

Cela passe notamment par un meilleur dialogue entre acheteurs et prescripteurs. "L'acheteur ne doit pas être isolé dans la définition du mieux-disant mais doit dialoguer avec les métiers du groupe car c'est là **l'enjeu préparatoire des appels d'offres**. Et il se situe très en amont", rappelle le directeur général de Pacte PME. Et de citer les "appels à compétence" des grands donneurs d'ordre mis en ligne sur le site de Pacte PME qui décrivent les besoins "très en amont" de ces derniers.

Un meilleur dialogue acheteur/prescripteur est également la clé pour Lucien Isnard, pilote de la politiques achats au sein du groupe EDF pour qui "il est nécessaire d'avoir une prescription mature. La "mieux-disance" ne doit pas être le cache-misère d'une prestation non efficiente".