

Il est possible d'agir à la baisse sur ces coûts logistiques, en ayant par exemple recours à la commande dématérialisée. Celle-ci allège les charges en amont et permet au fournisseur de réduire le volume des réclamations, la seule source d'erreur étant désormais au niveau du service prescripteur.

La bonne connaissance du nombre et de la répartition des lieux de livraison, ainsi que celle de l'ordre de grandeur des volumes commandés constituent des éléments susceptibles de faire baisser les prix en réduisant les incertitudes du fournisseur lors de l'appel d'offre. En effet, celui-ci évalue le coût des tournées de livraison qu'il devra assurer.

Malgré ces éléments favorables pour l'acheteur (commande en ligne, précision des besoins en amont), l'adaptation à l'exigence logistique des services a un coût qui se répercute sur les prix.

Pour toutes ces raisons, il convient de prêter une attention particulière aux offres des fournisseurs sur ces aspects logistiques. La prise en considération des contraintes logistiques fait partie intégrante du besoin de l'acheteur public. Ce besoin en matière logistique doit être analysé avec la même attention que le besoin purement matériel.

III. 4. STRATÉGIES D'ACHAT

III. 4. 1. ALLOTISSEMENT (article 10 du Code des marchés publics).

L'article 10 fait de l'allotissement la règle de la dévolution des contrats. Toutefois, pour tenir compte des réalités très diverses (multiplicité des acheteurs et de leur situation), il est possible de déroger, sur justifications, à cette règle.

Ainsi, si l'une des conditions suivantes est présente, l'allotissement ne s'impose pas et le marché unique est justifié :

- si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes ;
- si la dévolution en lots séparés est de nature à restreindre la concurrence ;
- si la dévolution en lots séparés risque de rendre techniquement difficile ou financièrement coûteuse l'exécution des prestations.

L'allotissement d'un marché public est un procédé par lequel l'acheteur public fractionne un marché en plusieurs lots, chacun donnant lieu à la conclusion d'un marché distinct avec son titulaire.

Ce procédé facilite l'accès des entreprises, et notamment des plus petites, aux marchés publics, dans la mesure où le fractionnement le rend plus accessible d'un point de vue financier et technique. Les petites et moyennes entreprises peuvent donc se porter candidates plus facilement.

L'utilisation du fractionnement peut présenter l'avantage d'élargir la mise en concurrence à des entreprises compétitives mais qui ne sont pas nécessairement aptes à réaliser l'intégralité d'un marché, notamment les PME et les opérateurs économiques spécialisés.

III. 4. 2. GROUPEMENTS DE COMMANDES

Les groupements de commandes sont bien adaptés à l'achat de fournitures courantes ; particulièrement pour la fourniture de produits papetiers, d'articles de papeterie et d'imprimés pour lesquels les besoins des acheteurs publics sont souvent très proches.

Ils entraînent une baisse des coûts de gestion

En effet, dans le cadre d'un groupement de commandes, le coordonnateur prend en charge les opérations de sélection des candidats. Les adhérents du groupement supportent donc des frais moindres.

Par ailleurs, la réglementation en matière de groupements de commandes a évolué et a été améliorée pour tenir compte des besoins des acheteurs.

Par exemple, l'article 8-VII du code des marchés publics dispose maintenant que « *la convention constitutive du groupement peut prévoir que la commission d'appel d'offres est celle du coordonnateur.* » Cette disposition est particulièrement intéressante, dans le cas d'un groupement comptant un grand nombre d'acheteurs (par exemple, dans le cas d'un groupement d'établissements publics locaux d'enseignement au sein d'une Académie).

Une autre amélioration significative a été apportée par le décret n° 2006-975 du 1^{er} août 2006 portant Code des marchés publics. En effet, aux termes de l'article 8-VII du code, la convention constitutive du groupement peut prévoir que le coordonnateur :

- soit signe et notifie le marché, chaque membre du groupement, s'assurant de sa bonne exécution ;
- soit signe le marché, le notifie et l'exécute au nom de l'ensemble des membres du groupement.

Ils permettent une définition plus fine des besoins

Etant déchargés d'une grande partie de la procédure, les adhérents du groupement peuvent mieux centrer leur action sur la définition de leurs besoins.

Ils favorisent la mutualisation des compétences

Dans le cadre de ce type d'opération, l'acheteur public partage son expérience et bénéficie de celle des autres adhérents dans la définition des besoins et dans la réalisation des essais sur les échantillons ; globalement, l'acte d'achat est optimisé.

Les conditions d'achat obtenues peuvent être plus intéressantes dans le cadre d'un marché dont le volume est plus important (effet de masse). Non seulement les conditions de prix peuvent être améliorées, mais également la qualité des produits. Par ailleurs, gérant l'acquisition de volumes plus importants, le coordonnateur peut être plus exigeant dans le détail du cahier de charges, y compris les conditions de livraison et de logistique.

Ils contribuent à l'amélioration des relations avec les fournisseurs

Le regroupement favorise la rationalisation des procédures, et permet davantage de rigueur dans la mise en concurrence. En effet, en l'absence de groupement, les exigences des acheteurs, notamment dans le cadre des marchés passés selon des procédures adaptées, sont parfois très différentes d'un établissement à un autre, et ces écarts font fréquemment l'objet d'incompréhension de la part des fournisseurs.

Les groupements de commandes permettent également la mise en place d'un allotissement bien adapté aux conditions économiques et aux besoins techniques des acheteurs. Ils sont des instruments de régulation du marché.