

## Nancy réorganise ses procédures d'achat

by La Gazette - lundi, septembre 13, 1999

<https://www.correspondances.fr/nancy-reorganise-ses-procedures-dachat/>

**En deux ans, la mairie de Nancy (102 000 hab., Meurthe-et-Moselle) a réorganisé l'ensemble de ses procédures d'achats : responsabilisation des services, mise en concurrence des fournisseurs et rationalisation des commandes.**

Depuis le mois de juillet, les agents de la ville de Nancy appliquent une nouvelle procédure pour tout achat de plus de 50 000 francs et pour les travaux d'un montant supérieur à 100 000 francs. Consignée dans un guide à usage interne, la démarche consiste à définir le besoin par écrit, à procéder à la mise en concurrence de trois fournisseurs au moins et à justifier le choix du prestataire retenu. Copilotée par Elisabeth Bourot et Francine Geogot au bureau des marchés publics, Pascal Lamanda du service des finances, et Paul Mougel, ingénieur qualité à la ville, la nouvelle procédure, élaborée durant deux ans, a d'ores et déjà permis une amélioration notable du fonctionnement des achats. Poursuivie depuis 1998 dans le cadre de la démarche de certification entreprise par les services municipaux, l'idée de réorganiser les procédures d'achat est née d'un mémoire rédigé en 1997 par Kongphêt Nouansengy, étudiante en DESS. La stagiaire a procédé à un inventaire minutieux de l'ensemble des achats des 32 services de la ville, des vélos à la vaisselle, en passant par les cartouches de butane, afin d'analyser les familles de produits, les procédures d'achat et l'identité des acheteurs.

### 10 % d'économies attendues

En dehors des 440 marchés négociés que la ville a passée en 1999 pour un montant de 175 millions de francs, le volume d'achats réalisés, hors procédure, se monte à 112 millions de francs.

Le souci de rationalisation commence dès la formulation des besoins. La question « *pourquoi achetez-vous ?* » génère des réponses moins évidentes qu'il n'y paraît : achète-t-on dans l'urgence ? Pour constituer des stocks ? Les besoins étaient-ils prévisibles ? La commande intervient-elle au moment le plus propice ? Un logigramme détaille la procédure d'achat (paiement par acompte ou à réception, mise en concurrence, analyse des offres, saisie de la commande, visa du chef de service, signature de l'élu, traitement de la commande). Chaque besoin exprimé doit s'accompagner d'une solution de repli au cas où la commande ne pourrait être satisfaite.

Etabli en concertation avec les chefs de service, le seuil de 50 000 francs pour les prestations de service et achats, et 100 000 francs pour les travaux, laisse une marge de manœuvre pour les petites dépenses. En revanche, tous les achats nécessitant la signature du maire, les dépenses inscrites dans le cadre d'une convention et les travaux portant sur la structure des bâtiments, doivent faire l'objet de la nouvelle procédure, de manière à conserver des traces écrites en cas de dysfonctionnement.

### Un chef de file dans chaque service

L'identification des acheteurs a également progressé. Le service du patrimoine centralise l'acquisition de tout le mobilier et du matériel de téléphonie fixe et mobile. Le garage municipal gère l'acquisition des véhicules, leur entretien et l'achat de carburant. Le service informatique supervise tous les achats

d'ordinateurs et des périphériques pour constituer un parc homogène. La brigade des fêtes du centre technique municipal se charge de l'achat ou de la location de barrières, matériel sono et autres équipements pour toutes les manifestations de la mairie. La documentation assure le suivi de tous les abonnements souscrits à la mairie. Dans chaque service, un « *chef de file* » assure la ventilation des dotations annuelles et assume la responsabilité des commandes jusqu'à la livraison.

L'établissement des nouvelles procédures a nécessité dix-huit mois de concertation entre services et a rencontré un accueil plutôt favorable des agents (lire encadré). Les fournisseurs ont réagi diversement. Apprenant que leurs offres allaient être soumises à concurrence, certains d'entre eux ont spontanément revu leurs devis à la baisse. D'autres ont demandé à être rémunérés pour la rédaction des devis - sans obtenir gain de cause.

### **Un changement de mentalité**

La première formule du projet prévoyait un intéressement des services les plus performants sous forme de prime ou de ristourne. A la surprise de l'encadrement, les agents ont manifesté une franche hostilité à ce système de récompense, revendiquant leur aptitude à améliorer leur mode de fonctionnement sans avoir besoin d'une « *carotte* ».

### **Un changement de mentalité**

La première formule du projet prévoyait un intéressement des services les plus performants sous forme de prime ou de ristourne. A la surprise de l'encadrement, les agents ont manifesté une franche hostilité à ce système de récompense, revendiquant leur aptitude à améliorer leur mode de fonctionnement sans avoir besoin d'une « *carotte* ».