

L'évaluation du besoin

Synthèse sur l'évaluation du besoin (3 pages)

Sommaire :

I TIRER LE MAXIMUM DE VOTRE PROPRE EXPERIENCE

1.1 Connaître et analyser vos achats

1.2 Analyser les réclamations sur les marchés en cours

1.3 Analyser les comportements des titulaires

II REGARDER L'AVENIR

2.1 L'évolution des volumes achetés

2.2 L'évolution des spécificités techniques

2.3 La stabilité du besoin dans le temps

III ANALYSER L'EVOLUTION DE VOTRE ENVIRONNEMENT

3.1 Le paysage des candidats potentiels

3.2 L'environnement normatif de la fourniture

3.3 La conjoncture économique du secteur

A juste titre, le code en fait le cœur du processus d'achat public. Concrètement, l'expression du besoin va servir :

- à rédiger le cahier des charges ;
- à construire les critères de sélection des offres ;
- pour chaque consultation, il faut passer en revue les trois thèmes ici développés.

1 TIRER LE MAXIMUM DE VOTRE PROPRE EXPERIENCE

Votre collectivité possède des informations essentielles que vous devez trouver puis analyser.

1.1 Connaître et analyser vos achats

Avec tous les moyens disponibles, il faut recenser, par famille homogène, la nature de

ce qui est acheté et les volumes financiers associés.

Il faut conduire une analyse des factures, pour les marchés formalisés ; des clauses peuvent prévoir que le titulaire vous informe régulièrement des quantités facturées à votre collectivité par produits ou prestations .L'idéal est de disposer d'un système d'information comptable qui trace les dépenses à un niveau plus précis que celui de la comptabilité des dépenses engagées.

1.2 Analyser les réclamations sur les marchés en cours

Les utilisateurs des produits ou services, objets de la consultation, ont sans doute déjà un avis sur leur qualité.

Vous devez recenser ces doléances sur la qualité des produits, la ponctualité et l'exhaustivité des livraisons par rapport au bon de commande, sur la qualité du SAV ou de la documentation technique etc.

Cela vous permettra de faire évoluer votre cahier des charges en fonction de la réalité du terrain.

1.3 Analyser les comportements des titulaires

Pour les marchés les plus importants, il est indispensable de rencontrer régulièrement vos titulaires .Dans ces réunions, ils vous feront part, bien sûr, de leurs difficultés face aux exigences des cahiers des charges vous permettant ainsi le cas échéant d'en extraire ce qui est superflu.

Ces réunions vous permettront d'identifier aussi les pistes d'amélioration du cahier des charges dans une logique de « gagnant-gagnant ».

II REGARDER L'AVENIR

L'évaluation du besoin est aussi un exercice de perspective autour de trois thèmes :

2.1 L'évolution des volumes achetés

La consommation de votre collectivité va peut être subir une inflexion, à la hausse ou à la baisse, pour certains produits : intégration de nouveaux services dans la collectivité, engouement pour une innovation etc. D'ailleurs, vous serez peut-être amené à inclure dans la consultation un produit totalement nouveau.

Pour appréhender ce futur, il faudra le cas échéant créer un groupe d'utilisateurs qui vous aidera à baliser l'avenir.

2.2 L'évolution des spécificités techniques

Le besoin va se traduire par des spécifications techniques qui vont décrire les produits

ou prestations attendus :

- le nouveau cahier des charges va déplacer, si besoin est, le curseur des attentes techniques :
- o plus ou moins de matières grasses pour l'alimentation ;
- o changement de revêtement pour un fauteuil ;
- o plus de cadence pour le photocopieur etc.
- la création des fiches techniques des nouveaux produits de la consultation.

2.3 La stabilité du besoin dans le temps

Un marché est un exercice de prévision.

Il doit être fiable car la personne publique prend des engagements y compris financiers vis à vis des titulaires.

A cette étape, il faut trancher la question de la durée du marché, des tranches reconductibles, de l'amplitude entre minimum et maximum pour les marchés à bons de commande/

III ANALYSER L'EVOLUTION DE VOTRE ENVIRONNEMENT

Une consultation est un exercice d'ouverture sur un secteur économique ; il ne faut pas en négliger la réalité qui s'impose en grande partie à vous. Ce passage en revue s'articule autour de trois thèmes :

3.1 Le paysage des candidats potentiels

Le panel des candidats potentiels doit être connu au moment du lancement de la consultation. Au cours de l'expression du besoin vous rechercherez :

- à limiter les clauses sans grande valeur ajoutée du point de vue de vos besoins, mais qui auraient pour conséquence de réduire le nombre de candidats pouvant présenter une offre conforme à votre cahier des charges ;
- à susciter de nouvelles candidatures auprès d'entreprises mal informées sur la nature de vos besoins et sur l'intérêt économique de votre marché.

3.2 L'environnement normatif de la fourniture

Dès qu'ils ont un impact sur la sécurité des personnes et des biens, les fournitures voire les services sont régis par des normes souvent impératives ou simplement indicatives. L'expression de votre besoin doit non seulement s'y conformer mais il est préférable que votre cahier des charges y fasse explicitement référence.

Si des instances internes à votre collectivité n'ont pas établi des bonnes pratiques pour le recours à un produit déterminé, vous effectuerez un contrôle (ex : instances relevant du droit du travail).

3.3 La conjoncture économique du secteur

Vous devez être en mesure d'actualiser les prix obtenus lors des précédentes consultations.

Dans cet exercice de recherches économiques, vous vous appuyerez :

- sur les indices globaux publiés par l'INSEE ;
- sur les indices sectoriels établis par des revues professionnelles spécialisées par secteur ;
- sur des interviews de plusieurs candidats potentiels ;
- sur les informations communiquées par des acheteurs publics faisant partie de votre réseau de benchmarking.

Sur le même sujet

- *Efficienc*e de la fonction achat La sélection des candidatures. Rubrique Réformer
- *Organisation de la stratégie achat* Leçon n°3 - Introduction. Rubrique Réformer
- *Organisation de la stratégie achat* Leçon n°2 - Introduction . Rubrique Réformer
- *Organisation de la stratégie achat* Leçon n°2 - I Réalisation d'un diagnostic achat. Rubrique Réformer
- *Organisation de la stratégie achat* Leçon n°2 - II Fixation des objectifs financiers de la politique achat. Rubrique Réformer

[▢ Suite de la liste](#)

Mots-clé pertinents
management de l'achat

[contact](#) | [accueil](#) | [présentation](#) | [crédits](#) | [mentions légales](#)