

**Charte d’éthique**

**1. Un grand acheteur public doit être éthique**

***1.1. Une masse d’achat impose des responsabilités***

Les grands groupements de commandes zonaux de SDIS ou le groupement national ULISS représentent une masse d’achat considérable face à certaines entreprises.

D’énormes achats, peu, pas ou mal allotis, sans prise en compte des contraintes des industriels et sans étalement et avec un seul attributaire par contrat, peuvent être nuisibles :

* *Pour les entreprises du secteur, petites ou très spécialisées*, qui n’ont pas la taille ou la gamme pour candidater à des marchés non allotis, courts et mono-titulaires.
* *Pour les candidats non retenus, privés de commandes, vitales pour eux*, surtout dans des marchés « de niche » ;
* *Pour le titulaire*, si
	+ pour emporter cette commande massive, il a baissé ses prix en deçà de leur point d’équilibre (même s’ils ne sont pas anormalement bas)
	+ il a de la difficulté à livrer dans les temps cette masse, d’où des surcoûts pour tenir les délais ou / et des pénalités de retard.

Ces achats non éthiques mettent en péril le tissu économique de partenaires des sapeurs-pompiers.

***1.2. L’achat éthique est efficace***

Avec tous nos contractants et particulièrement ceux des secteurs dédiés à l’activité des sapeurs-pompiers, les objectifs sont de :

* **Passer des marchés équitables, équilibrés et efficaces**
* **Ouvrir nos marchés aux petites entreprises**
* **Contribuer à maintenir un tissu économique dynamique**

**2. Mettre en œuvre la charte d’éthique**

***2.1. Tout se joue dès la préparation de la procédure***

* *Détermination fine du besoin et élimination de la sur-demande*
	+ Expression du contexte et de la mission en préambule des cahiers des charges
	+ Distinction entre l’indispensable (exigé par les cahiers des charges) et l’utile (noté en fonction de critères clairs et précis. Elimination de la sur-demande.
* *Sourçage* (consultations préalables, étude du milieu économique et industriel)
	+ Dossier de sourçage à télécharger par les entreprises (mission / besoin, déroulement du sourçage)
	+ Avis de sourçage
	+ Echanges approfondis, pendant les entretiens et par courriel sur tous les points à affiner (segments techniques, logistique industrielle, gestion économique).

Le sourçage permet de déterminer finement l’allotissement optimal, les sources d’économies logistiques et la gestion efficace du contrat, comme indiqué ci-après.

***2.2. L’optimisation du contrat profite aux deux parties***

* *Recherche d’économies logistiques et de gains de coût partagés* (plutôt que des baisses de prix reposant sur un rapport de force), par optimisation de la logistique industrielle (mise en route de la chaîne pour la première commande, phasage et séquencement des commandes, bande passante, seuils d’alerte)
* *Optimisation de la gestion du contrat* :
	+ Détermination d’un prix de base (sécurisant pour les entreprises) et de moins-values pour les occurrences effectives d’économies logistiques (client vertueux)
	+ Phasage de paiements, pour éviter trop d’avances de trésorerie au titulaire
	+ Eléments pertinents de la gestion du prix (formules de révision ou d’ajustement)
	+ Prise en compte des investissements industriels pour la durée du contrat et les séries industrielles homogènes –impact sur les coûts induits de formation et maintenance

***2.3. Le mode d’attribution est déterminant***

* ***par un allotissement respectueux des segments techniques des TPE-PME spécialisées***
* ***par un allotissement géographique respectueux des contraintes de la logistique de proximité***
* ***par du positionnement*** (forme d’allotissement souple où une PME ou TPE s’engage à faire des offres sur une partie précise du besoin et a la possibilité, sans obligation, de faire des offres pour les autres partie de ce contrat) ***qui assure la coexistence d’entreprises de taille et d’implantations différentes.***
* ***par la multi-attribution****,* lorsque le besoin du groupement représente une masse supérieure à la bande passante industrielle, ***qui maintient diversité et concurrence durables*.**