

Stratégie et techniques de l'achat public



Olivier Giannoni

Berger
Levrault

Les règles de la commande publique sont étroitement définies : transparence et égalité de traitement entre les candidats doivent être garanties par la procédure de mise en concurrence. La concurrence, c'est aussi le credo de l'efficacité. Mais peut-on vraiment réduire l'achat public à la dimension du prix ?

Certainement pas. En effet, l'achat public c'est aussi un outil irremplaçable pour contribuer au développement économique local, protéger l'environnement et lutter contre les inégalités.

Concrètement, comment faire ? Cet ouvrage renouvelle l'approche de l'achat public en lui conférant une dimension stratégique : acheter dans l'intérêt de la collectivité, c'est donner un sens économique à l'utilisation des dispositifs juridiques existants. Cela implique de bien identifier ses besoins et les fournisseurs adéquats, de structurer la fonction d'achat au sein de la collectivité, de réfléchir à sa stratégie. Vaut-il mieux faire ou faire faire ? Quel montage juridique est le plus adapté à chacun des besoins recensés ? Il s'agit ensuite d'élaborer son plan de négociation et de piloter la relation à son fournisseur.

Olivier Giannoni, Premier conseiller de tribunal administratif et enseignant à l'Université Panthéon-Assas, est directeur juridique d'une centrale d'achat public (UGAP) et membre du cercle Montesquieu.