

**123<sup>e</sup> congrès national des sapeurs-pompiers de France  
21 – 24 septembre 2016 – Tours**

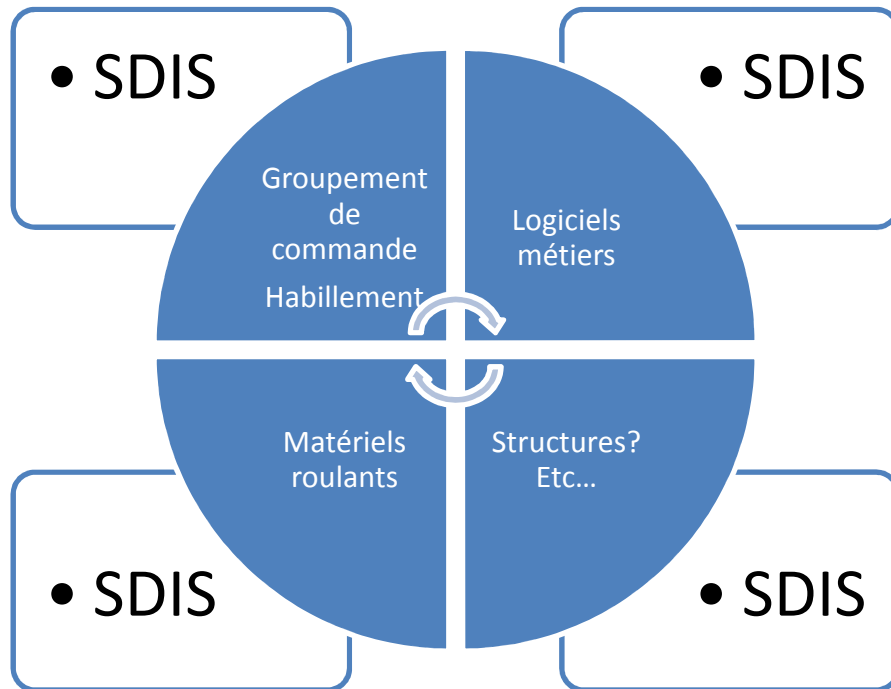
**LA MUTUALISATION, UN ACTE DE  
GOUVERNANCE ET DE CONSTRUCTION  
DONT LES GROUPEMENTS  
TECHNIQUES ONT LES CLÉS....**

**22 septembre 2016**

## Le cadre de l'intervention :

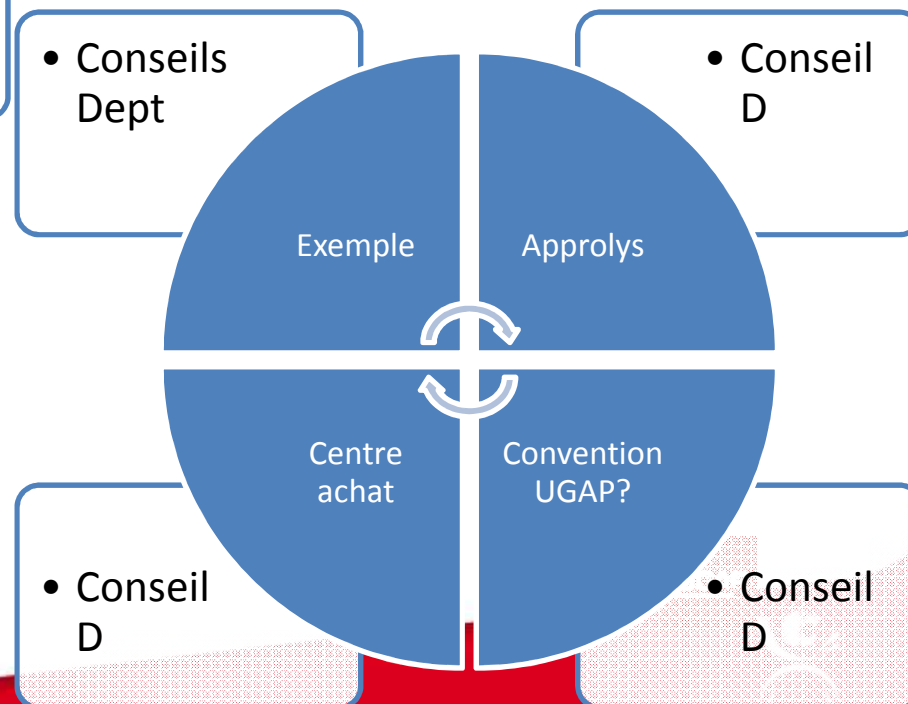
en 20 mn nous traiterons :

- Des mutualisations qui lient des entités ayant une mission de service public.
  - ✓ Impose une convention cadre.
- Qui ont des Objectifs de rationalisations :
  - Financière (groupement de commande, centrale d'achat)
  - Organisationnel (FOAD, R3SGC)
  - Économique?, Technique?
- Nous pouvons recenser 2 grandes familles de mutualisations :
  - Horizontale, verticale .

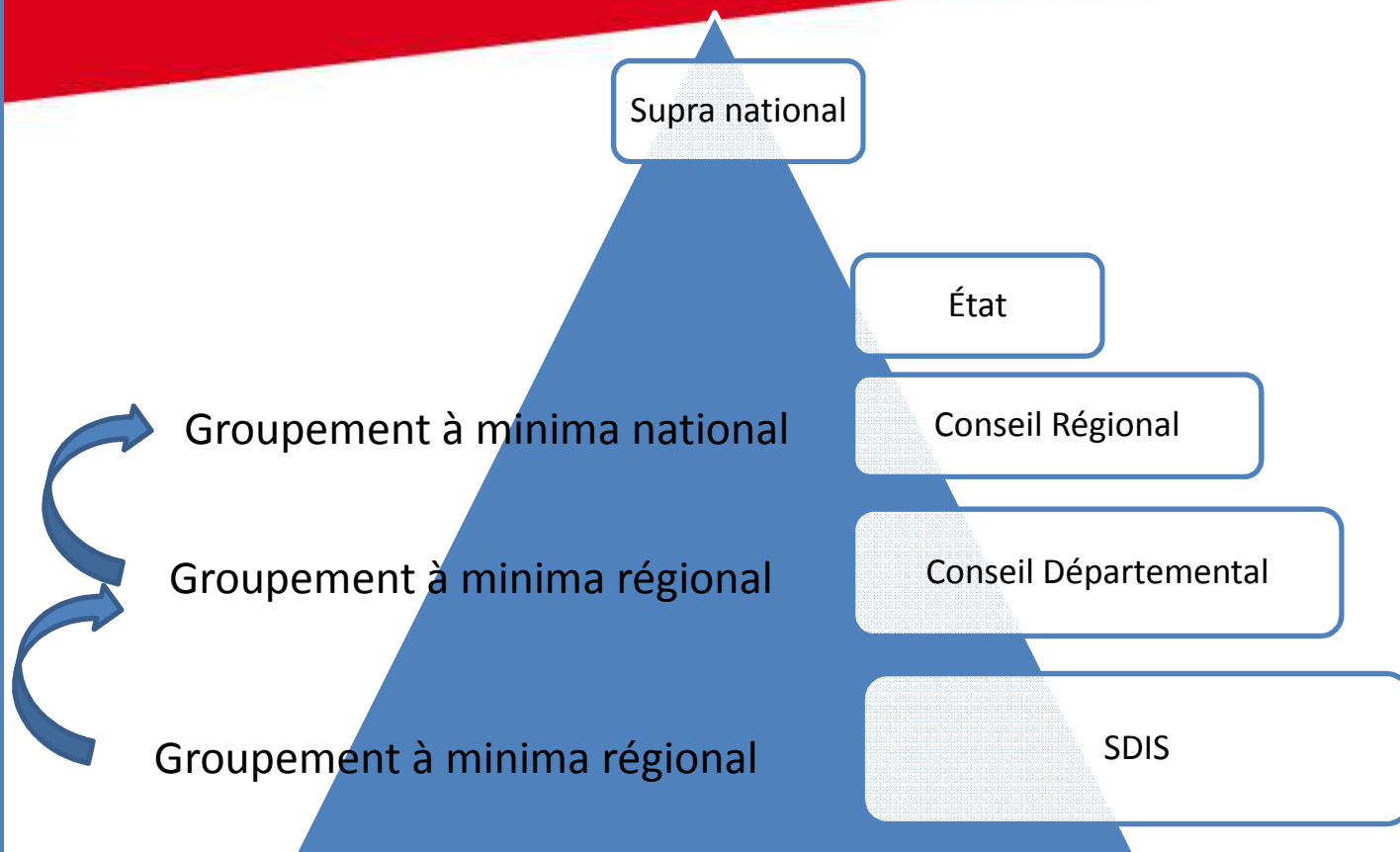


Mutualisations horizontales :  
Même plan organisationnel, même familles d'achat.

Lorsque les entités qui mutualisent sont **identiques** et les missions **identiques** alors les besoins sont les mêmes.



M  
v  
u  
t  
r  
u  
t  
a  
i  
c  
i  
s  
a  
t  
i  
o  
n



Lorsque les entités qui mutualisent sont **différentes** et les besoins similaires alors l'étude approfondie des impacts de la mutualisation est fondamentale.

# L'Union des Groupements d'Achats Publics (UGAP)

- Centrale d'achat - art. 26 - ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015.
- L'UGAP est un établissement public industriel et commercial (EPIC), placé sous la tutelle conjointe des ministères du budget et de l'éducation nationale.
- Le financement : rémunération d'intermédiation de 2,5 à 8%.
- Ce « mark up », dépend du niveau d'engagement du SDIS:
  - Dimension Volume financier: Le statut grand compte.
  - Dimension Volume financier / Organisation : La convention partenariales
  - La dimension optimisation comptable : Le régime d'avance.

## Focus : La relation partenariale ou quand l'outils de dimension nationale s'adapte aux besoins régionaux.

Le modèle partenarial :

- Un **Engagement** contractuel **d'achat** contractualisée au moyen d'une convention (durée de 3 à 4 ans);
- Une **tarification minorée** et appliquée sur le prix d'achat des fournitures ou des services; d'un volume minimum d'engagement de 5 M€ HT sur un des cinq univers d'offres (ex : véhicules),

UGAP



Fédération Nationale  
SAPEURS - POMPIERS  
DE FRANCE



# ILLUSTRATION LES 7 PARTENAIRES RÉGION CENTRE-VAL-DE LOIRE

UGAP



Fédération Nationale  
SAPEURS POMPIERS  
DE FRANCE

## Exemple de convention avec les SDIS du Centre (18, 28, 36, 37, 41, et 45) :

- **Opérationnel depuis 2015.**
- **Engagement de 20 millions d'euros**
- **Avantages:**
  - Le Markup abaissé
  - Le recettage véhicules (c.a.d. la réception) -



**L'ACHAT PUBLIC  
RESPONSABLE**



Fédération Nationale  
SAPEURS • POMPIERS  
DE FRANCE



# L'association des prescripteurs à la définition technique ou au CCTP commun :

- **Constat** : CCF 2000, VPI en fin de vie quel avenir?
- **Proposition technique** : Un véhicule polyvalent et compact afin d'armer les CPI en milieu rural.

## Doctrine opérationnelle :

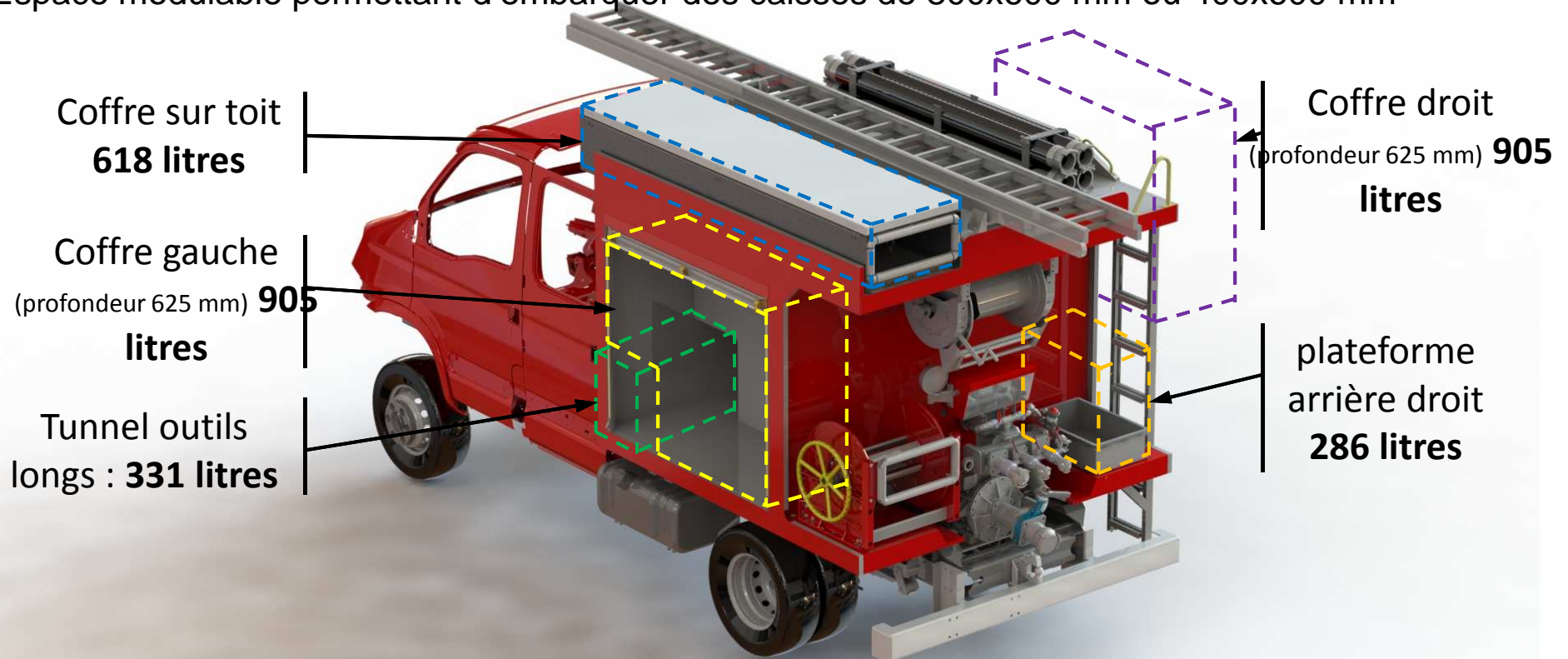
- Le prompt secours incendie en milieu rural.
- Les opérations de secours à personnes.
- Les opérations diverses.



## Équipement incendie

Volume des coffres avec **1500L** d'eau / **60L** d'additif / **4** personnes **95 kg** / **500 kg** d'armement

Espace modulable permettant d'embarquer des caisses de 800x600 mm ou 400x600 mm



- Livraisons septembre 2016. mise en service Novembre 2016
- 1 an de travail et de concertation pour le résultat de ce jour...

# Bilan SDIS

Tout ça pour quoi? Une réelle économie ?

- De temps ?
  - OUI grâce au tremplin du marché UGAP adapté à nos besoins
  - Comparaison du cout agent marché /UGAP mutualisé (en cours d'évaluation)<25000€
- Mais l'effort est important pour les services techniques :
- Les harmonisations demandent des concessions et des efforts de diplomatie de tous. Cette sur-sollicitation est la source d'un défaut de communication auprès de la gouvernance.
- Financière Directe ?
- OUI : liée au volume des 40 véhicules au lieu de 10 grâce à l'amont industriel Magirus CAMIVA
  - pour le SDIS 36 -5.7% soient pour la région centre une économie sur l'ensemble du programme de a minima 427k€.
  - Soit sur la base de 49 véhicules a minima entre 921 000 et 1023000€ d'économie en comparaison avec un marché porté seul.
- Financière indirecte ?
- OUI par l'harmonisation des parcs
- Le montage du marché est fait par l'UGAP qui en porte les risques...
- Attention l'évaluation financière du projet est un exercice complexe!

## La mutualisation, un acte de gouvernance et de construction dont les groupements techniques ont les clés....

- Économie : 5,7% Donc le résultat vaut largement l'investissement(<25000€)
- Harmonisation technique -2% (+/- 1%) via constructeur
- Harmonisation organisationnelle et financière via l'UGAP -3% (+/- 0,5%)
- **Axes d'optimisations :**
- Engager un cycle vertueux en intégrant les réductions constructeurs ab ovo.
- **N'engager des mutualisation que si l'on atteint la masse critique.**
- > 6-8 Millions en véhicules 2-3 Millions pour l'habillement , fluides en cours d'évaluation
- **Attention au plafond** atteint lorsque l'on déstabilise le marché national. Là des recours juridiques de survie apparaissent.

## Conclusion

### Perspectives ou comment aller plus loin?

- Élargir la démarche à d'autres champs techniques (Véhicules FPT/SR/CCRM, habillement, programmes types de CIS.
- Élargir la démarche à d'autres champs organisationnels : (mutualisation des PUI mais plus largement des services support et prestations (marchés, pôles logistiques, décennales échelles...)
- **Attention** l'harmonisation des étapes budgétaire peut se révéler bloquante.
- Et pourquoi pas une unité de service publique (gendarmerie/route/SP) au sein d'une même maison ?

- Un rapprochement de 3 conseils départementaux Loiret, du Loir-et-Cher et de l'Eure-et-Loir en juin 2013
- Dispositif de mutualisation de l'achat public : 14 février 2014 une centrale d'achat sous la forme d'un groupement d'intérêt public GIP, dénommé APPROLYS puis centr'appro.
- 
- APPROLYS zone géographique Région Centre-Val de Loire.
- Une Gouvernance partagée avec l'ensemble de ses membres fonctionnant en modèle de coopérative, de 6,85 ETP mis à disposition d'Approlys ,**sans création de postes.**
- Objectifs .
  - Sécuriser les procédures des marchés publics
  - regroupements sur les segments d'achats, ne perturbant pas l'économie locale
  - simplifier les démarches administratives obligatoires pour tous.

Dimension : 560 adhérents le 13 mai 2015

Un budget de fct 428 131.85 € TTC € Soit 1,5 % du montant des marchés attribués et 9,2 % des gains en 2015.

- volume d'achat réalisé à fin novembre 2015 de **27 862 660 €**
- **gain minimum de 16 %, soit 4 635 413 €.**
- Exemples gains réalisés sur les marchés de gaz, d'électricité et de véhicules ont été les suivants :
- Le gain est de 7,5% sur la facture finale, tarifs fixes pour trois ans.  
Soit **plus de 1,8 million d'euros TTC par an** sur les achats d'électricité.
- Achat des véhicules: partenariat UGAP pour le compte de tous les adhérents Approlys tarif grand compte étendu à l'ensemble des segments d'achats.
- Le gain de ce partenariat a été estimé par l'UGAP à **2,6 M€.**

## Groupement de commandes zone de défense sud-est.

- Les domaines d'achats :
  - Matériels incendie et secours.
  - Habillement SP, Autres matériel et équipement divers
- Objectif - optimiser les achats :
  - Économies d'échelle.
  - Améliorer les qualités des prestations.
  - Standardiser : CCTP réalisés par groupe d'expert.
  - Coordonner la procédure d'acquisition : documents administratifs communs.



# Le colosse : groupement de commande Zonal sud Est, les grandes réussites:

- Le marché des tuyaux et des émulseurs :
  - Initie et Cristallise la démarche de mutualisation.
- **Le marché des VSAV :**
  - en 2016 - 34 VSAV (5 membres), **350 k€ d'économie** Relance en 2017 besoin de 70 VSAV
- **En cours** Les marchés habillement (arrêté 8 avril 2015 et les référentiels ):
  - Ensemble des SDIS de la zone
  - Ces marchés ont permis de créer une vraie dynamique au niveau des SDIS de la zone

# Le colosse : groupement de commande Zonal Sud Est, les grandes réussites:

Voici quelques chiffres concernant le groupement de commandes :

- Adhérents : 12 (tous les SDIS de la zone)
- nb de marchés en cours : 6
  - ✓ VSAV (5 membres) - marché d'un an qui sera relancer avec les autres SDIS de la zone.
  - ✓ Tuyaux (5 membres)
  - ✓ Emulseur & additif (5 membres)
  - ✓ Caméra thermique (3 membres)
  - ✓ Petits matériels (3 lots / 3 membres)
- Marché en cours de consultation :
  - ✓ Tenue de service et d'intervention : 12 membres
  - ✓ Softshell : 11 membres
  - ✓ Gants d'intervention : 12 membres
  - ✓ Maille (polo) : 11 membres
  - ✓ Entretien des EPI : 4 membres
- Marché à venir :
  - ✓ Casque feux de structure
  - ✓ Tenue de feu
  - ✓ petits matériels

# Parole au coordonateur:

- «Les enseignements que nous pouvons en tirer sont qu'en harmonisant et massifiant nos besoins, nous avons plus de poids vis à vis de nos fournisseurs, que les connaissances et l'expertise sont partagées. Cet ensemble nous permet d'obtenir des offres qualitativement et financièrement intéressantes.

**Hugues MARTINEAU**

Chef de Groupement Logistique

Mail : [hugues.martineau@sdis38.fr](mailto:hugues.martineau@sdis38.fr)

Tel : 0476268850

**Etat-major - Groupement Logistique**

19 rue Pierre Sémard - 38602 Fontaine

# Groupement de commandes national des SDIS et des sapeurs-pompiers



- Créé en 2015, à l'initiative du réseau national commande publique des SDIS, s'appuie sur les ressources du réseau.

- Le réseau existe depuis 2007, commun à l'ENSOSP & au CNFPT Pôle national SP et risques majeurs, c'est :
  - Un espace sur le PNRS de l'ENSOSP + agora ;
  - Une journée nationale commande publique annuelle.
  - Préparations aux concours (partie marchés publics)

Un comité national d'experts (10 membres)

Un référent national : *Michel Crahès*

# LA convention de groupement de commandes ULISS

- Convention « à la carte », offre liberté et souplesse :
  - Le choix des achats groupés auxquels il participe ;
  - La possibilité de se retirer d'un projet s'il ne valide pas le dossier de consultation des entreprises ;
  - Possibilité d'aucun minimum de commandes ;
  - La possibilité de terminer un marché en cours et seulement à la fin de celui-ci, de basculer ses achats dans le marché groupé (synchronisation) ;
  - L'exécution de sa propre partie du marché ;
  - Ne pas reconduire sa partie d'un marché groupé dont il n'est pas satisfait.

# Réussites : ENERGIES

- Copilotage SDIS 06 (accord-cadre) / SDIS 42 (AMO)
  - Une 30<sup>aine</sup> de SDIS ont participé à l'accord-cadre énergies (gaz, électricité)
  - 18 à 40% d'économie sur le kwh).
- De nouveaux projets d'achat groupé Pneumatiques, fournitures ou services (lancement prévu 3<sup>ème</sup> trimestre 2016).
- Fourniture de carburants par carte, avec paiement par cartes magnétiques en réseaux de stations (accord cadre multi-attributaire multi-réseaux ).
- Vêtements de protection
- Tenue feux de forêt
- Gants de soin, Gaz médicaux
- FPT et FPTI, CCF, VSAV

# DES Règles éprouvées

- Les principes de la convention ULISS sont ceux qui ont démontré leur efficacité dans plusieurs groupements de commandes de SDIS
  - Mutualisation de ressources à titre gratuit (dont le secrétariat, actuellement assuré par le SDIS des Alpes-Maritimes)
  - Coordination tournante
  - Groupes de travail souples « ad hoc »
  - Utilisation d'un espace numérique (plateforme collaborative agora) pour alléger les envois et réduire les réunions
  - Ressources d'expertise du réseau national commande publique (Comité technique assuré par le groupe national d'experts & le Référent national)

# La relation avec les centrales d'achat

- Il n'y a ni concurrence ni antagonisme :
  - ULISS est un groupement de commandes, pas une centrale d'achat, et n'invite pas ses membres à se priver de ces outils;
  - La centrale d'achat, est un moyen pertinent pour certains achats (notamment à forte dispersion) dont il n'y a pas lieu de se passer ;
  - ULISS, comme les groupements régionaux de commandes entre SDIS est l'outil pertinent pour traduire la vision interne (métier des sapeurs-pompiers, réalité de l'exécution des marchés) dans les cahiers des charges et dans le jugement des offres ;
  - Il est techniquement et économiquement adapté pour les produits à forte concentration (technique spécialisée, ou économique liée à l'activité des centres de secours) comme l'ont prouvé les économies obtenues par les SDIS groupés.



## Conclusion

# Éléments de prospective

- Le diable se cache dans les détails, la rationalisation technique doit respecter l'harmonie de territoire, l'harmonie de doctrine et présuppose une entente cordiale et constructive.
- Toute rationalisation amène une réorganisation du marché et donc la responsabilité de piloter ou au moins d'accompagner les fusions...
- Doit on maintenir au niveau national la quotité disponible ...ou pas?
- Être présent où les décisions se prennent. La Loire au Mont Gerbier de Jonc fait quelques centimètres mètres de larges. Et un km à l'embouchure. Les barrages sont plus faciles à poser en amont du fleuve. La présence lors de la construction normative technique Européenne est indispensable.

**Une rationalisation réussie n'est elle pas finalement le mélange d'un pays, d'une identité commune, des échanges et du dialogue?**

# REMERCIEMENTS POUR ALLER PLUS LOIN :



Se procurer la convention de groupement : espace agora d'ULISS (convention + modèle de délibération), ou [julien.jegado@sdis06.fr](mailto:julien.jegado@sdis06.fr) ; [michel.crahes@sdis06.fr](mailto:michel.crahes@sdis06.fr)  
Merci à Michel Crahès (\*)  
(\*)Réfèrent national commande publique du Pôle national sapeurs-pompiers et risques majeurs du CNFPT & de l'ENSOSP  
Julien Jegado du comité national d'experts commande publique des SDIS



**La centrale d'achat territoriale** - Hôtel du Département - 15 rue Eugène Vignat - BP 2019 - 45010 Orléans Cedex 1  
02 38 25 42 90 - [www.approlys.fr](http://www.approlys.fr)  
Merci à Fabienne Figeac [Contact28@approlys.fr](mailto:Contact28@approlys.fr)



UGAP.fr Merci à Benjamin Beyssac

**Groupement de commande  
Zône Sud Est**  
Merci à Hugues MARTINEAU  
Chef de Groupement Logistique  
[hugues.martineau@sdis38.fr](mailto:hugues.martineau@sdis38.fr)  
Tel : 0476268850  
Etat-major - Groupement  
Logistique  
19 rue Pierre Sémard - 38602  
Fontaine

