

# Transition énergétique, véhicules à faibles émissions, ... des acheteurs publics de moins en moins « autonomes »

Achats



Si chaque début d'année est propice à la prise de bonnes résolutions, nul doute que parfois les pouvoirs publics sont obligés, dans un pays qui compte encore plus de 132 500 acheteurs publics, de passer par la loi pour accélérer la mise en œuvre de certaines d'entre-elles.

Les politiques publiques, que ce soit en matière d'insertion sociale, de performance environnementale, de soutien à l'innovation ou encore de [développement du numérique au sein des services publics](#) et de [la commande publique](#), en sont autant d'exemples récents. Ainsi, [la loi du 17 août 2015 dite de transition énergétique](#) a ainsi engendré dans le domaine des véhicules de nouvelles obligations :

[Article L. 224-7.](#) – « L'État, ses établissements publics, les collectivités territoriales et leurs groupements ainsi que les entreprises nationales pour leurs activités n'appartenant pas au secteur concurrentiel, lorsqu'ils gèrent directement ou indirectement, pour des

activités n'appartenant pas au secteur concurrentiel, un parc de plus de vingt véhicules automobiles dont le poids total autorisé en charge est inférieur à 3,5 tonnes, acquièrent ou utilisent lors du renouvellement du parc : »

1. « Pour l'État et ses établissements publics, dans la proportion minimale de 50 % de ce renouvellement, des véhicules à faibles émissions définis comme les véhicules électriques ou les véhicules de toutes motorisations et de toutes sources d'énergie produisant de faibles niveaux d'émissions de gaz à effet de serre et de polluants atmosphériques, fixés en référence à des critères définis par décret » ;
2. « Pour les collectivités territoriales et leurs groupements ainsi que pour les entreprises nationales, dans la proportion minimale de 20 % de ce renouvellement, des véhicules définis au 1° ».

L'acheteur public, dans le domaine des véhicules, avait jusqu'à présent une forte autonomie à la fois dans le choix des solutions techniques et dans celui [du processus d'achat](#). L'externalisation de cet achat, notamment de manière significative auprès de l'UGAP, était jusqu'à présent, guidé principalement et à juste titre par des considérations de prix. L'acheteur pourrait bien rapidement trouver d'autres bonnes raisons de recourir aux groupements de commande ou centrales d'achat que le seul sujet du prix d'acquisition.

---

## De nouveaux achats à mener en mode projet

---

L'intégration au sein d'une flotte automobile de véhicules à faibles émissions nécessite de conduire cette typologie achat en mode projet. Son externalisation auprès d'une centrale d'achat ou auprès d'un groupement de commandes ne retire en rien cette nécessité tant il est important d'intégrer au moins d'un point de vue définition des besoins, les spécificités liées aux enjeux d'autonomie, à l'entretien et à la maintenance, au choix et à l'implantation des infrastructures de recharge, aux enjeux en matière de formation des utilisateurs ou encore aux impacts en matière assurantielle.

Autant de questions à se poser :

- Vais-je pouvoir assurer en proximité les opérations d'entretien et de maintenance considérant que le passage par les réseaux des constructeurs est quasi-indispensable pour ces technologies ?
- Comment acquérir, dimensionner et implanter des infrastructures de recharge et assurer leur pérennité sur plusieurs années ?
- Comment assurer l'utilisation de ces véhicules par les agents publics et ainsi quelles sont mes obligations ou nécessités en matière de formation et de conduite du changement ?

Ces questions trouvent pour nombre d'entre-elles des réponses auprès des acteurs publics ayant déjà franchi le pas ou auprès d'opérateurs d'achat disposant d'une expertise et expérience sur ces sujets.

Il importe donc de ne pas s'engager seul dans un tel projet.

Se pose ensuite la question de l'optimisation économique maximale d'un projet s'inscrivant tout autant dans un cadre réglementaire que budgétaire. Une équation difficile mais heureusement pas insoluble !

---

## Identifier tous les leviers de performance économique

---

L'acquisition, la gestion et le renouvellement d'une flotte automobile ne posaient, jusqu'à présent, aucune difficulté notable tant l'acheteur public disposait de manière générale d'une expertise suffisante, d'une offre pléthorique et de la forte expression d'une concurrence tant nationale que locale. Un achat relativement simple et souvent externalisé à l'UGAP, considérant le volume comme un levier indéniable de performance économique.

Mais intégrer au sein d'une flotte, ne serait-ce que 20 % de véhicules à faible émission, introduit un niveau de complexité inédit, qui plus est, lorsque l'on sait qu'il ne s'agit que d'une première étape.

Comme toute nouvelle ou récente technologie, l'électrique ou toute autre solution à faibles émissions, réduisent quasi immédiatement les leviers d'achat traditionnels liés notamment au volume et à la concurrence et ce pour les raisons suivantes :

- Volume faible de véhicules à acquérir
- Offre constructeurs certes croissante mais encore limitée
- Impossibilité d'acquérir la même marque et modèle sur l'ensemble de la flotte
- Différences notables d'usage entre les modèles (taille, autonomie, ...)
- Marché de l'occasion encore limité et incertain

Tant d'inconnus en termes de performance économique mais également en termes de rédaction optimisée des cadres contractuels. Dès lors, et du moins pour l'instant, l'externalisation de ces achats auprès des centrales d'achat semble s'imposer. En effet, ces acteurs disposent :

- d'acheteurs experts consacrant un temps significatif au sourcing et aux études de marché,
- d'une capacité, qui plus est à l'échelle nationale, d'acquérir des volumes de véhicules à faibles émissions alors significatifs pour les constructeurs automobiles et générateurs de conditions économiques optimisées,
- d'une expertise juridique garante de la pérennité des contrats et des solutions technologiques

Enfin, lorsque la centrale d'achat intervient en qualité de grossiste, c'est-à-dire assure [l'exécution du contrat](#), elle prend totalement en charge l'ensemble des litiges et du service après-vente. Une valeur ajoutée d'autant plus importante lorsqu'il s'agit de nouvelles technologies à viabilité et visibilité fiables.

---

## Ne pas écarter une approche intégrée plus efficace en coût complet

---

La réussite d'un tel projet repose principalement sur la cohérence de la chaîne « véhicules-infrastructure ». S'il est tout à fait possible d'acquérir en achat public ces « briques » séparément, il ne faut pas écarter l'externalisation complète de l'acquisition, déploiement et suivi de cette chaîne de « mobilité ».

Ainsi certaines centrales d'achat dont l'UGAP propose-t-elle à la fois les véhicules électriques et les infrastructures de recharge. Une occasion unique de disposer d'un haut niveau de conseil et d'expertise, du meilleur choix global et d'un accompagnement de son projet sur la durée.

---

## En conclusion

---

L'évolution accélérée des technologies dans le secteur de l'automobile, la volonté politique d'exemplarité en matière environnementale sont autant de raisons qui doivent conduire l'acheteur public à externaliser désormais de manière « durable » cette typologie d'achat.

En effet, le passage du seul moteur thermique, à l'hybride et à l'électrique n'est rien au regard des impacts attendus par l'arrivée à termes [du véhicule autonome](#) et de nouvelles formes combinées de solutions de mobilité.

Ainsi l'acquisition simple de véhicules légers, sous différents formats économiques (acquisition, location,...) était jusqu'à présent des plus accessibles que ce soit techniquement, économiquement ou juridiquement. La combinaison des moyens de transport, l'émergence de modèles économiques à l'usage, les besoins croissants en formation et en conduite du changement des utilisateurs vont nécessiter un très haut niveau d'expertise que ce soit d'un point de vue technique, économique ou juridique sans oublier d'évoquer de nouveaux enjeux en termes de pérennité des solutions, d'upgrade ou encore d'impact assurantiel.

Les achats de véhicules vont ainsi quitter le monde des achats standards et massifiés pour rejoindre celui des achats « complexes » et devraient constituer le cœur de l'offre des centrales d'achat qu'elles soient spécialisées ou généralistes tant la nécessité d'expertise va être croissante.

Sébastien Taupiac,  
[Directeur Santé à l'UGAP](#)

Posté le [02/02/18](#) par [Sébastien Taupiac](#)



ENVOYER |

IMPRIMER |

[Entreprises](#)

[Environnement](#)

[Transition énergétique](#)

[Transports](#)

#### TEXTE JURIDIQUE DE RÉFÉRENCE

Loi n° 2015-992 du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte

#### POUR TOUT COMPRENDRE



[Pratique de l'achat durable](#)



[Piloter vos marchés publics](#)

## ON VOUS RECOMMANDE



Commande publique  
Les marchés globaux publics expliqués par ...

01/02/18



Marchés spécifiques  
Comment indexer les prix dans les marchés ...

30/01/18



Exécution des marchés  
Il est possible de modifier le type de prix ...

25/01/18



Travaux supplémentaires  
Quelles sont les modalités pour une ...

22/01/18



Commande publique  
Dématérialisation : Bercy présente son ...

17/01/18



Exécution des marchés  
L'entreprise doit prouver la date de ...

15/01/18

## NEWSLETTER

Recevez toute l'actualité en temps réel des dossiers, les nouvelles fiches, les mises à jour, les nouveaux outils...

▶ INSCRIVEZ-VOUS

Nous contacter | | |

© Éditions WEKA 2016 - Tous droits réservés