

LES NOUVEAUX TALENTS DE L'ACHETEUR TRANSFORMATEUR

🕒 13 janvier 2022 | Jean-Marc Binot  0

Tête chercheuse de l'innovation, intégrateur de développement durable, initiateur de projets transversaux complexes, l'acheteur des prochaines années n'aura pas le même profil que par le passé. Les personnalités qui feront preuve d'aisance dans la conduite du changement devraient être de plus en plus prisées.



© Epictura

Rigoureux et méthodique, virtuose de l'ingénierie contractuelle, fin connaisseur de ses segments, bon négociateur, sourceur émérite, à l'affût des innovations afin d'anticiper le besoin, l'acheteur est déjà une sorte de mouton à cinq pattes aux multiples facettes. Mais quelles seront les qualités primordiales exigées dans un avenir proche ?

À en croire une étude menée en 2021 par le cabinet Michael Page, il faudra ajouter aux compétences clefs le déploiement d'une stratégie achat responsable, la maîtrise des outils de digitalisation, le pilotage d'une stratégie en situation de crise et l'analyse de la vulnérabilité du réseau fournisseur.

UN AGENT FÉDÉRATEUR

Selon Charles-Edouard Ecurat, DGA du **Resah**, qui donnait son point de vue lors des rencontres de l'achat public organisées en octobre dernier par le Conseil national des achats (CNA) à Angers, ceux qui auront la capacité de « manager des projets, à fédérer, à avoir du leadership, à créer du consensus, à comprendre les problématiques face au prescripteur » présenteront sans doute le profil idéal.

Dévoilée aux dernières journées de l'achat hospitalier à Montrouge, l'enquête prospective d'EHESP Conseil sur l'évolution du métier à l'horizon 2030 (92 questionnaires et 20 entretiens qualitatifs) confirme la tendance. « Savoir échanger avec des professionnels aux profils distincts » fait partie du top 3 du savoir-être d'un directeur ou d'un responsable des achats.

AVOIR LA FIBRE POUR LA GESTION DE PROJETS

Et parmi les compétences plébiscitées chez l'acheteur figurent en numéro 1 la gestion de projets, suivie de la capacité à faire preuve de dialogue et de diplomatie, ex-aequo avec la maîtrise des procédures d'achats, avant la connaissance des solutions existantes sur le marché, placée en quatrième position.

Classée 5e, la force de proposition précède de peu le brio pour obtenir de bonnes relations avec les clients internes, vertu placée devant la négociation ou le sens de la qualité des produits à acquérir... L'étude constate ainsi « qu'au-delà de la stricte dimension technique, une valeur importante est accordée à l'humain, au dialogue : l'acheteur n'est pas censé être un administrateur froid de la commande publique, mais bien une personne capable de nuances et de finesse. »

PRÉDISPOSÉ À LA CONDUITE DU CHANGEMENT

Qu'on se le dise, si la fonction évolue d'un achat de transaction à un achat de transformation de l'organisation, la qualité première de l'acheteur sera bien sa faculté à conduire le changement. « Plus on entre dans les achats de cœur de métier, plus il faut être capable d'anticiper avec de la diplomatie, de la négociation, de la compréhension du secteur pour voir les marges de manœuvre dont on dispose », avait résumé Philippe Maraval, directeur des achats de Pôle Emploi, lors des rencontres CNA d'Angers.

Résultat, le recrutement, déjà compliqué, risque d'être encore plus ardu. La formation initiale ou continue apparaît dès lors comme un incontournable avec une panoplie étendue des compétences centrales et additionnelles à acquérir. Les réponses apportées à l'enquête EHESP Conseil confirment que les stages et cours concernant les marchés publics ne seront plus suffisants : il faudra se frotter aux techniques d'évaluation, sortir du cadre, histoire de réfléchir à des pratiques différentes, et développer les « soft skills » pour « prendre en considération les environnements très spécifiques et la relation avec les différents prescripteurs ».

 FACEBOOK  TWITTER  LINKEDIN

A LIRE ÉGALEMENT



[LISA CODET, NOUVELLE CHEFFE DU SERVICE DES ACHATS DU GHT 47](#)





[PRÉCONISATIONS POUR ACHETER DES EPI CRITIQUES « MADE IN EUROPE »](#)



[UN NOUVEAU DU « DROIT DES ACHATS PUBLICS EN SANTÉ »](#)

RÉAGIR À CET ARTICLE

 NOM  ADRESSE EMAIL

 MESSAGE

COMMENTER

 NEWSLETTER HEBDOMADAIRE

 NOM

 PRÉNOM

 FONCTION

 ORGANISME