

Recrutement : les profils pluridisciplinaires ont le vent en poupe

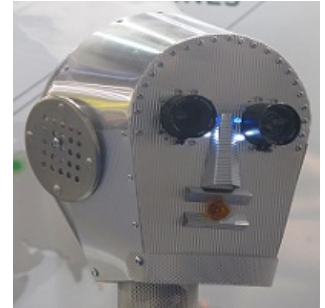
A propos de l'auteur

M. Jean-Baptiste Ferriere

[Voir les articles de cet auteur](#)

Quel est le portrait-robot des nouveaux acheteurs publics ? Des qualités humaines, de solides bases juridiques, une bonne connaissance des notions économiques et des environnements fournisseurs... Le métier est en voie de professionnalisation, notamment dans les collectivités territoriales. Par essence évolutif, son champ d'intervention reste globalement inchangé. Acheter, c'est satisfaire les besoins des directions opérationnelles au meilleur coût et au meilleur moment, dans l'intérêt général. Pour autant, la performance économique prend une importance cruciale aux côtés de l'idéal juridique de respect de la réglementation.

Associant expertise juridique et savoir-faire opérationnel, l'acheteur contribue plus que jamais à l'efficacité de la commande publique. Désormais, cette fonction polymorphe occupe le créneau de la coordination managériale des achats. Ce qui suppose, entre autres, une définition transversale des besoins des services, la programmation de l'acte d'achat, la négociation, le suivi d'exécution des contrats... Plus qu'un simple « tueur de coûts », l'acheteur structure l'expression des besoins en vue de choisir la procédure la plus sécurisée. Il recherche la meilleure adéquation entre le besoin à satisfaire et l'offre proposée par les opérateurs économiques. Christophe Hannequin



(photo ci-contre) est directeur de la programmation et de la performance achat à la métropole Aix-Marseille Provence, entité rattachée à la DGA de la commande publique et des affaires juridiques. Sous sa responsabilité, trois chefs de service et six acheteurs publics. Trois recrutements d'acheteurs supplémentaires sont en cours. Trois autres devraient suivre. Au final, l'équipe se composera d'une douzaine d'agents pour couvrir l'ensemble du spectre achat de la métropole. « L'objectif est de composer une équipe mixte combinant des mobilités internes et des recrutements externes, explique son directeur. Ces dernières années, nous avons recruté via la mobilité interne : une

économiste des flux, un ingénieur, un expert en ressources humaines et un agent issu des moyens généraux... Nous avons aussi recruté, par voie externe, un agent de la fonction publique hospitalière et une juriste de formation, ancienne stagiaire en alternance. » Et parmi les acheteurs en passe d'être recrutés, l'un eux pourrait venir du ministère de la Défense. En effet, ce ministère a été le premier à professionnaliser la filière achat et représente un vivier intéressant pour les recruteurs. « Dès la fin des années 1990, ce ministère a fait le pari de créer une équipe d'acheteurs aux profils hétéroclites provenant des secteurs public et privé », rappelle-t-il.

Dès la fin des années 1990, le ministère de la Défense a fait le pari de créer une équipe d'acheteurs aux profils hétéroclites provenant des secteurs public et privé

Un savoir-être et une certaine légitimité

Ce n'est pas tout. Les qualités humaines sont appréciées en période de recrutement comme durant l'exercice de la profession. Diplomatie, curiosité, empathie, capacité de négociation... « L'acheteur doit être capable de bien comprendre les tenants et les aboutissants des besoins exprimés par les différentes directions opérationnelles prescriptrices, poursuit Christophe Hannequin. Il doit être en mesure de croiser ces besoins avec les données des environnements fournisseurs, puis de reformuler ceux-ci de manière fonctionnelle et générique pour susciter la concurrence la plus large possible. C'est donc avant tout un état d'esprit qui ne dépend pas uniquement d'une formation : le savoir-être compte autant que la technicité. » Selon Bruno



Koebel (photo ci-contre), directeur adjoint du conseil, de la performance et des affaires juridiques de l'Eurométropole de Strasbourg et chef du service des achats et de la commande publique, « toutes les routes peuvent mener à l'achat ». Et de commenter : « Si l'humain est au cœur cette fonction, l'acheteur devra se construire une légitimité au sein de la collectivité qui l'emploie, aux côtés des directions opérationnelles comme des conseillers juridiques, analyse en filigrane le directeur

adjoint. Ce sera sa plus-value pour satisfaire les besoins des services aux meilleurs prix et conditions. Par son apport méthodologique, l'acheteur confortera son statut au gré de ses réussites, des marchés publics où la collaboration avec les opérateurs économiques fonctionnera bien... » Mais attention : il ne se substitue pas au prescripteur « car ce dernier connaît au mieux ses propres besoins. Charge à l'acheteur d'interroger la façon dont le besoin s'exprime. En définitive, prescripteurs, conseillers juridiques et acheteurs agissent de concert. Le juridique sert de levier à la performance économique », résume Bruno Koebel.

Toutes les routes peuvent mener à l'achat. Si l'humain est au cœur cette fonction, l'acheteur devra se construire une légitimité aux côtés des directions opérationnelles

Socle juridique et formation continue en économie

Secrétaire générale au [Resah \(Réseau des acheteurs hospitaliers\)](#) en charge de la partie ressources humaines, Alexandra Donny (photo ci-contre) a, quant à elle, recruté une cinquantaine d'acheteurs publics depuis 2011 et compte en recruter encore une trentaine en 2018. Leurs profils sont variés : juniors, seniors, juristes titulaires de masters en droit des contrats publics mais également des experts techniques, pharmaciens ou ingénieurs biomédicaux en tête. « Nous recherchons des acheteurs aussi bien



généralistes que spécialistes, indique Alexandra Donny. Elaboration du cahier des charges, sourcing, étude des besoins, publication, analyse des offres, attribution du marché, suivi d'exécution auprès des organismes attributaires... Ces acheteurs ont une fiche de poste commune qui les fait participer à l'ensemble du processus achat, qu'il s'agisse de médicaments comme de fournitures de bureaux. Leur degré de technicité varie en fonction du sujet d'achat », précise la secrétaire générale. Si leurs connaissances de la réglementation représentent un socle fondamental de leurs compétences, les acheteurs suivent également des formations continues, notamment en économie (retour sur investissement, méthode des coûts complets...). « Dans les faits, les acheteurs recrutés proviennent du secteur public, observe Alexandra Donny. En clair, ils doivent posséder une vision globale de

l'achat, de la performance économique, des nouveaux produits et solutions proposés par les fournisseurs ».