



Le **Resah** imagine l'acheteur public de demain

📅 23/12/21 👤 Mathieu Laugier

Le devenir de l'acheteur public est un sujet central lors des journées annuelles de l'achat hospitalier du **Resah**. La crise sanitaire liée à la Covid-19, et ses conséquences, mettent en lumière la place stratégique qu'occupe les achats dans une organisation.



L'acheteur public de demain est une thématique bien présente dans ces journées de l'achat hospitalier du 2 et 3 décembre 2021. Cela s'explique (en partie) par le contexte de la Covid-19, et ses conséquences. Le Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah), organisateur de l'évènement, tente, à l'occasion de plusieurs ateliers ("La fonction achat dans 10 ans !", "Le portrait-robot de la fonction achats idéale en 2030 !" ; "Acheteur de demain et évolution des compétences "...) d'imaginer la fonction achat du futur .

Faire de la fonction achat : une direction stratégique

Le secteur public ne valorise pas assez les acheteurs, à entendre l'ensemble des intervenants. Les directions et les fonctions achats devraient être considérées comme des pôles stratégiques en interne. Une telle démarche conduit une structure à faire preuve de maturité achats, rappelle Florian Vinclair, directeur du GCS Achats Santé Bretagne.

“ Les directions et les fonctions achats devraient être considérées comme des pôles stratégiques en interne ”

Il est essentiel aussi que le périmètre de la fonction achat ne soit pas éclaté entre de multiples entités. « *Quand on veut avoir une fonction achat ambitieuse, et que finalement la direction achat représente qu'un tiers ou 40% des achats de l'organisme, dans ce contexte, il sera moins aisé de défendre un positionnement plus stratégique* », relève Lucie Chabagno, directrice adjointe au service juridique à l'Hôpital de Hautepierre à Strasbourg.

Voir la fonction achat au-delà de la rédaction de DCE

Au regard des prescripteurs, il y a souvent un manque de reconnaissance de la plus-value que peut apporter un acheteur. D'après Camille Jacquart, directrice des achats GHT Nord-Ouest Vexin Val-d'Oise : « *L'achat passe par une méthodologie de travail, par un savoir-faire avec les fournisseurs, de dialogue et sur la construction du besoin* ». Autrement dit, il serait selon ses dires : « *un traducteur* » qui a pour mission que prescripteurs et fournisseurs s'entendent et se comprennent. Lucie Chabagno ajoute que l'acheteur est là aussi pour challenger les opérateurs économiques.

“ Voir la fonction achat comme une passation d'un marché, au sens de l'écriture des dossiers de la consultation, est une vision réductrice ”

Voir la fonction achat comme une passation d'un marché, au sens de l'écriture des dossiers de la consultation, est une vision réductrice, assène Camille Jacquart. Une telle approche conduirait *a minima* à une imprécision du besoin, qui peut avoir pour conséquence une utilisation de leviers juridiques inadéquats. Et c'est dans ce contexte qu'effectivement la réglementation peut être perçue comme une entrave, constate l'agent hospitalier.

Cette dernière insiste en parallèle sur le fait que les acheteurs ont besoin de temps pour identifier le besoin. D'autant plus lorsque les opérations sont complexes.

Rendre la fonction achat attractive

L'amélioration de la fonction achat passe également par une nouvelle approche des ressources humaines. « *Il est primordial d'intégrer la direction des RH dans la réflexion sur les métiers autour de l'achat* », pointe Catherine Bersani, directrice projets au sein du **Resah**. Un univers qui leur est souvent méconnu.

“ L'absence d'attractivité des métiers s'expliquerait par une rémunération peu attractive, alors que les niveaux de compétences et/ou des diplômes exigés sont de plus en plus élevés ”

Florian Vinclair dresse le tableau suivant : turn-over important ; difficulté à recruter ou manque de compétence achat chez les agents. Ces situations résultent souvent d'un manque d'attractivité pour les missions d'acheteurs. Cette absence d'attractivité s'expliquerait par une rémunération peu attractive, alors que les niveaux de compétences et/ou des diplômes exigés sont de plus en plus élevés (Licence, Master). Ces qualifications sont vues comme nécessaires afin que le futur agent puisse mener à bien des opérations de plus en plus complexes. Selon Camille Jacquart, l'intégration de profil métiers (exemple des aides-soignant(e)s) au sein d'un service achat, accompagnée d'une formation dans ce domaine, est un axe de réflexion à mener dans une optique d'une fonction achat performante.

Réfléchir à un SI achat performant

Par ailleurs, des missions annexes peuvent plomber la fonction d'acheteur public, telles que la gestion de la facturation, et ainsi décourager des professionnels (surtout du secteur privé) de candidater, note le directeur du GCS Achats Santé Bretagne.

Il serait donc essentiel de réfléchir dans la fiche de poste sur les charges confiées et la valeur ajoutée que peut et doit apporter un acheteur.

L'absence de modernité des systèmes d'informations achat (utilisation de tableur Excel) peuvent là-aussi dissuader certains praticiens, évoluant auprès des entreprises, de rejoindre une collectivité publique, conclut Lucie Chabagno.

A relire aussi sur achatpublic.info :

- **Les acheteurs sont-ils prêts pour les Achats de demain ?**
- **Retour vers le futur : "L'acheteur public en 2026"**

à propos de l'auteur



Mathieu Laugier