

## ACHETEUR

- **Famille:** ACHAT-LOGISTIQUE
- **Sous-famille:** Achat

### INFORMATION GENERALE

#### **Définition:**

- Analyser et prospecter les marchés, choisir les fournisseurs en fonction des besoins et des impératifs de coûts, de délais, de qualité, de volume et dans le respect du Code des Marchés Publics
- Négocier les conditions d'achat et d'approvisionnement des produits, services et travaux
- Evaluer et suivre les performances de ses achats
- Etre acteur de la conception et du déploiement du Plan d'Actions Achat et Logistique sur son périmètre d'achats

#### **Spécificités:**

- *Il est préconisé de dédier des personnels à cette fonction, à l'inverse de la pratique la plus répandue de cumul de missions d'achat et d'approvisionnement.*

### ACTIVITES

- 1/ Identifier les leviers de gains achats via la conduite du plan d'actions achat (PAA)
  - Dialoguer avec les prescripteurs et faire le lien avec les utilisateurs : questionner le besoin, préciser les quantités, communiquer sur les nouveaux marchés et sur les contraintes inhérentes à l'achat hospitalier
  - Contribuer à la définition du plan d'action achat
  - Animer la déclinaison de celui-ci
- 2/ Gérer les relations avec l'opérateur de mutualisation, et intervenir sur les phases amont et aval de l'achat pour les achats mutualisés
  - Organiser la représentation de l'établissement auprès des opérateurs de mutualisation, en identifiant les prescripteurs qui participeront aux groupes de travail et aux comités de choix au titre de l'établissement
  - Participer à la préparation du marché : définition du besoin avec les utilisateurs, quantification...

- Organiser les tests des produits sur son établissement le cas échéant
- Participer à l'évaluation des offres
- Gérer le déploiement des projets d'achat dans son établissement, en impliquant les parties prenantes dans la démarche (responsable informatique, ingénieur biomédical, service travaux...)
- Suivre l'exécution du marché (suivi des consommations et bilan du marché avec les fournisseurs)

### 3/ Gérer l'ensemble du process achat pour les achats locaux

- Effectuer une veille de l'offre (retours d'expériences, etc.)
- Réaliser l'étude du marché
- Définir la stratégie achat: prise en compte de la politique achat de l'établissement, choix de l'allotissement, de la procédure, du type de marché, réflexion en coût complet
- Rédiger le cahier des charges (CCTP, RC en utilisant les documents types)
- Analyser les offres (organiser les tests produits)
- Négocier dans le cadre réglementaire
- Réaliser des études d'opportunité, les présenter et les décliner en plans d'actions
- Réaliser des études médico-économiques, les présenter et les décliner en plans d'actions



## **SAVOIR-FAIRE**

- Utiliser les procédures, outils, protocoles spécifiques aux achats publics
- Maîtriser le Code des marchés publics
- Utiliser des techniques quantitatives
- Animer des réunions
- Rechercher des informations
- Organiser et Prioriser
- Négocier



## **SAVOIR-ETRE**

- Communication
- Qualités relationnelles et sens de l'écoute
- Capacité à convaincre
- Créativité
- Autonomie
- Anticipation
- Polyvalence



## **NIVEAU DE FORMATION**

- Formation supérieure Achat
- Expérience professionnelle Achat avec formation continue certifiante