

**Lionel Gindre**, senior manager expert en charge du secteur public au sein de KLB Group, spécialisé dans implémentation de projets (achats, supply chain, ingénierie, informatique, finance, etc.).

## « L'acheteur devient une clé de voûte dans la conduite des politiques publiques »

### Que peut apporter un acheteur issu du privé au secteur public ?

Si on considère que la plupart des entités publiques abordaient essentiellement leurs marchés sous l'angle de la sécurisation juridique et que le recours à la négociation demeurait bien souvent limité, il devient alors évident que l'acheteur issu du privé peut leur apporter énormément : mise en place de politiques d'achats, connaissance des marchés fournisseurs, maîtrise des inducteurs de coût, pratique de la négociation... Autant d'éléments qui, sous réserve d'un bon diagnostic initial (cartographie, pratiques d'achat...) et de leur application dans le respect du cadre réglementaire, peuvent donner des résultats à court et moyen termes.

Par ailleurs, dans un certain nombre d'entreprises privées matures, on reconnaît à l'acheteur le rôle de coordinateur et d'animateur de la relation prescripteur/fournisseur. Tout n'est pas parfait, mais si l'acheteur a su apporter une valeur ajoutée, il lui sera ensuite confié un rôle en interne. Cette expérience et ces pratiques de gestion de la relation fournisseur ont pleinement leur place au sein des entités publiques, y compris sur les segments d'achats réservés jusqu'alors à des spécialistes techniques. Mais, comme dans le cas des entreprises privées, la valeur ajoutée créée facilitera son implication dans les relations prescripteur/fournisseur existantes.

### Quel serait le profil idéal ?

Le candidat idéal présenterait une double compétence achats/marchés publics, c'est-à-dire un profil d'acheteur privé disposant, en plus, d'une parfaite connaissance du cadre juridique public, lui permettant ainsi de déployer les stratégies d'achats les plus adaptées sans faire peser de risque sur les procédures. Ce type de profil étant plutôt rare, il s'agit, dès lors, pour l'acheteur de faire preuve d'ouverture pour collaborer étroitement avec les juristes marchés publics de son entité, ce type de binôme permettant d'ailleurs certainement de tirer le meilleur parti des leviers juridiques et achats.

En termes de besoins, les entités publiques achètent aussi bien des fournitures que des services, des prestations intellectuelles ou des travaux.



L'ensemble des profils d'acheteurs, aussi bien ceux dits classiquement "hors production" que "production", peuvent ainsi trouver leur place dans le secteur public.

### Quelles sont les forces et faiblesses du public, pour un acheteur issu du privé ?

Le secteur public est très attractif puisqu'il représente l'opportunité, pour des acheteurs issus du privé, d'officier pour le compte de grands donneurs d'ordre publics, sur des projets à forte visibilité avec des enjeux financiers majeurs. Par ailleurs, dans un contexte global qui place les dépenses publiques sous les feux des projecteurs, la tentation est grande de vouloir changer les choses, tant, depuis l'extérieur, la maîtrise de ces dépenses semble présenter de nombreuses pistes d'amélioration. Malgré une échelle temporelle différente, les préjugés relatifs à la lenteur du rythme dans le secteur public semblent aujourd'hui dépassés. Mais la complexité des projets et la multiplication des donneurs d'ordre peuvent nécessiter une implication forte en créant des schémas compliqués. Dès lors, l'écart de rémunération entre le public et le privé peut constituer un point de blocage pour les acheteurs issus du privé.

### À lire

#### Découvrez l'interview complète

sur le site [Decision-achats.fr](http://Decision-achats.fr) en flashant ce QR code.

