



CHU de Montpellier/Profil de fonctions

**ACHETEUR CONFIRME
ACHETEUR FAMILLE
ACHETEUR PROJET**

L'acheteur exerce son activité sur l'un des 4 secteurs d'achat identifiés sur le CHU de Montpellier :

- Pharmacie
- Produits de santé / Biologie / Biomédical
- Achats généraux / Blanchisserie / NTIC / Restauration
- Travaux

Les définitions de poste sont établies à partir de la définition de fonction, et de son adaptation au contexte du périmètre traité.

GRADE : CATEGORIE B Technicien Supérieur Hospitalier

CADRE DE L'EXERCICE :

Membre à part entière du service concourant à la fonction achat et approvisionnement du CHU de Montpellier, l'acheteur est basé au Centre Bellevue, 1 place Jean Baumel 34000 MONTPELLIER.

L'acheteur famille ou projet est rattaché au Responsable de secteur d'achat et se voit confié des opérations d'achat stratégique (enjeu financier ou structurelle fort) ou à forte création de valeur pour l'établissement.

MISSIONS :

- Être en charge du suivi des achats dans son périmètre et du pilotage de la performance
- Réalise les achats stratégiques d'une ou plusieurs familles de biens ou de services, en adéquation avec la stratégie achat de l'établissement à commencer par :
 - L'analyse des besoins d'achat de l'établissement (démarche contractuelle et analyse fonctionnelle)
 - La connaissance des marchés fournisseurs de l'établissement
 - L'élaboration de stratégie d'achats par famille d'achat
 - La bonne conduite des opérations de mise en concurrence en cohérence avec la stratégie définie pour la famille d'achat concernée et la réglementation du Code des Marchés Publics.
 - La sélection et le choix des meilleurs fournisseurs pour l'établissement
 - La bonne transmission des marchés aux approvisionneurs et leur accompagnement durant la mise en œuvre
 - Le pilotage de la performance des fournisseurs avec l'approvisionneur
- Remplacer un acheteur du secteur en son absence



CHU de Montpellier/Profil de fonctions

- Etre mis à la disposition de l'institution et prendre en charge des projets non planifiés au Plan d'Action Achat.
- Piloter la démarche d'achat pour une famille, animer les réunions de définition de besoins, et à l'élaboration de la stratégie achat avec le centre d'achat : atteindre les objectifs spécifiques définis sur la famille avec le responsable du secteur d'achat
- Participer activement aux réunions de coordination de secteur avec le responsable de secteur approvisionnements du même secteur
- Réaliser le reporting de son activité d'achat au responsable du secteur d'achat

APTITUDES

- Sens de la relation, et de l'équipe
- Ecoute, rigueur et sens de la négociation
- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle
- Qualités relationnelles avec les fournisseurs et en interne
- Mobilité pour visiter quelques fournisseurs
- Autonomie

COMPETENCES

Compétences managériales et organisationnelles

- Décider /arbitrer entre différentes propositions, dans un environnement donné
- Organiser l'activité avec son centre d'achat dans le cadre du processus achat
- Mettre en place et piloter les tableaux de bord de suivi d'activité et de la performance, fixer des objectifs, mesurer des résultats et évaluer la performance fournisseur
- Suivre les contentieux avec ses fournisseurs
- Définir et suivre les différents plannings (achats, personnel, ...)
- Etablir et communiquer un reporting d'activité
- Préparer et réaliser son entretien professionnel

Compétences techniques :

- Pilote en chef de projet la démarche achat : mode de recueil des besoins, analyse fonctionnelle, revue des spécifications, analyse des offres, sélection de fournisseur...
- Assiste au recensement des besoins de l'établissement dans le périmètre des segments d'achat et, à ce titre, aide à la réalisation de la computation des seuils. Consolide les besoins des prescripteurs et anticipe sur les renouvellements de marché
- Étudie l'historique des achats de l'établissement sur ses segments d'achat
- Mène une démarche de marketing achat : analyse des marchés fournisseurs, identification de nouveaux fournisseurs, veille technologique et réglementaire, études d'externalisation, benchmark...
- Définit et anime la mise en œuvre de la stratégie de consultation et d'achat



CHU de Montpellier/Profil de fonctions

- Anime la rédaction du CCTP auprès du ou des experts. Dans certains cas, rédige le CCTP.
- Élabore le DCE et les outils de la consultation et notamment de l'analyse d'offres
- Anime l'analyse des offres et présente le rapport d'analyse devant le responsable achats et/ou les comités de décision, en proposant un choix circonstancié de prestataire
 - Maîtrise les outils techniques de gestion ou en cours de déploiement concernant l'achat
 - Maîtrise les documents type marché : CCAP, CCTP, ... et les documents du DCE
 - Maîtrise la gestion comptable et budgétaire du CHUM
- Contribue dans la préparation et la réalisation de la négociation, lorsque la procédure le permet
- Coordonne le suivi des marchés dans le périmètre de son portefeuille d'achat :
- Organise le pilotage opérationnel du marché : définit le dispositif du pilotage contractuel, les outils de pilotage, les modalités de contrôle (indicateurs, fréquence...)
- Anime le contrôle de l'exécution du contrat et consolide les données de suivi sur le marché
- Connaître les pratiques du milieu des transports et de la logistique
- Maîtriser les outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, etc...) pour formaliser l'ensemble des documents servant de support à la communication et à la diffusion de l'information.

Compétences relationnelles

- Assure la communication et le reporting auprès du centre d'achat.
- Maîtrise les flux d'information du CHUM relatifs aux approvisionnements et aux achats
- Créer et entretenir un réseau relationnel dans la perspective de sécuriser les achats :
 - en interne avec le secteur Approvisionnements, Conseillers Techniques, Cellule référentiels la plateforme logistique, les finances et les services prescripteurs
 - en externe avec les différents représentants du fournisseur
- Etre en relation étroite de collaboration avec les différents acteurs du processus d'achat (Approvisionneurs, Finances, Clients internes, Fournisseurs, DSI, ...)
- Rendre compte à sa hiérarchie des difficultés rencontrées et de l'avancement des modalités de résolution
- Préserver la qualité des relations de travail au sein de son centre d'achat avec les clients internes, les prescripteurs, les fournisseurs et avec les approvisionneurs
- Assure un bon relationnel avec les fournisseurs et est responsable de la relation de l'établissement avec les fournisseurs propres à son portefeuille d'achat
- Savoir négocier en interne (clients internes) et en externe (fournisseur)
- Contribuer à l'image de marque du service achats et approvisionnements auprès de ses clients internes par la qualité des informations transmises



CHU de Montpellier/Profil de fonctions

Compétences économiques

- Tenir compte des incidences économiques et humaines de son activité et de l'impact sur d'autres activités
- Contribuer au suivi et à l'amélioration de la qualité de la prestation des fournisseurs
- Savoir utiliser les moyens proposés par le code des marchés publics en liaison avec la cellule des marchés
- Connaître les règles d'imputation comptables
- Exprimer les besoins en termes d'achats par rapport à l'activité des services prescripteurs
- Participer à la maîtrise des coûts par :
 - ✓ L'élaboration du calcul du coût complet et son utilisation
 - ✓ la fiabilité des informations collectées
 - ✓ la rapidité de traitement des dossiers en charge
 - ✓ le respect des délais
- Participer aux objectifs de la direction en matière de gains sur achats (complétude de per angusta)