

NATIONAL **TENDER** DAY

16.10.2025

18ème édition

L'ÉVÉNEMENT DE RÉFÉRENCE AUTOUR DES MARCHÉS PUBLICS EN BELGIQUE

www.ebp.be - seminars@ebp.be



DÉCOUVREZ NOTRE AGENDA DE FORMATIONS 2025



Inscrivez-vous et
profitez de -20% avec le code

NTD25VIPCLIENT

Formations sur mesure

Vous avez un besoin spécifique ?

Que ce soit pour approfondir un sujet précis ou mettre en place un parcours complet, nos experts créent avec vous une formation 100 % adaptée à vos objectifs et à votre réalité professionnelle.

Contactez sans plus attendre :

nikita.cols@ebp.be





Excellence opérationnelle dans les achats publics

Comment rendre les achats publics plus efficaces, au quotidien, sans attendre une révolution réglementaire.

Pascale Medaets – Head of Procurement, ORES
Joëlle Genbrugge – Managing Partner, Solvint



Objectifs de la session



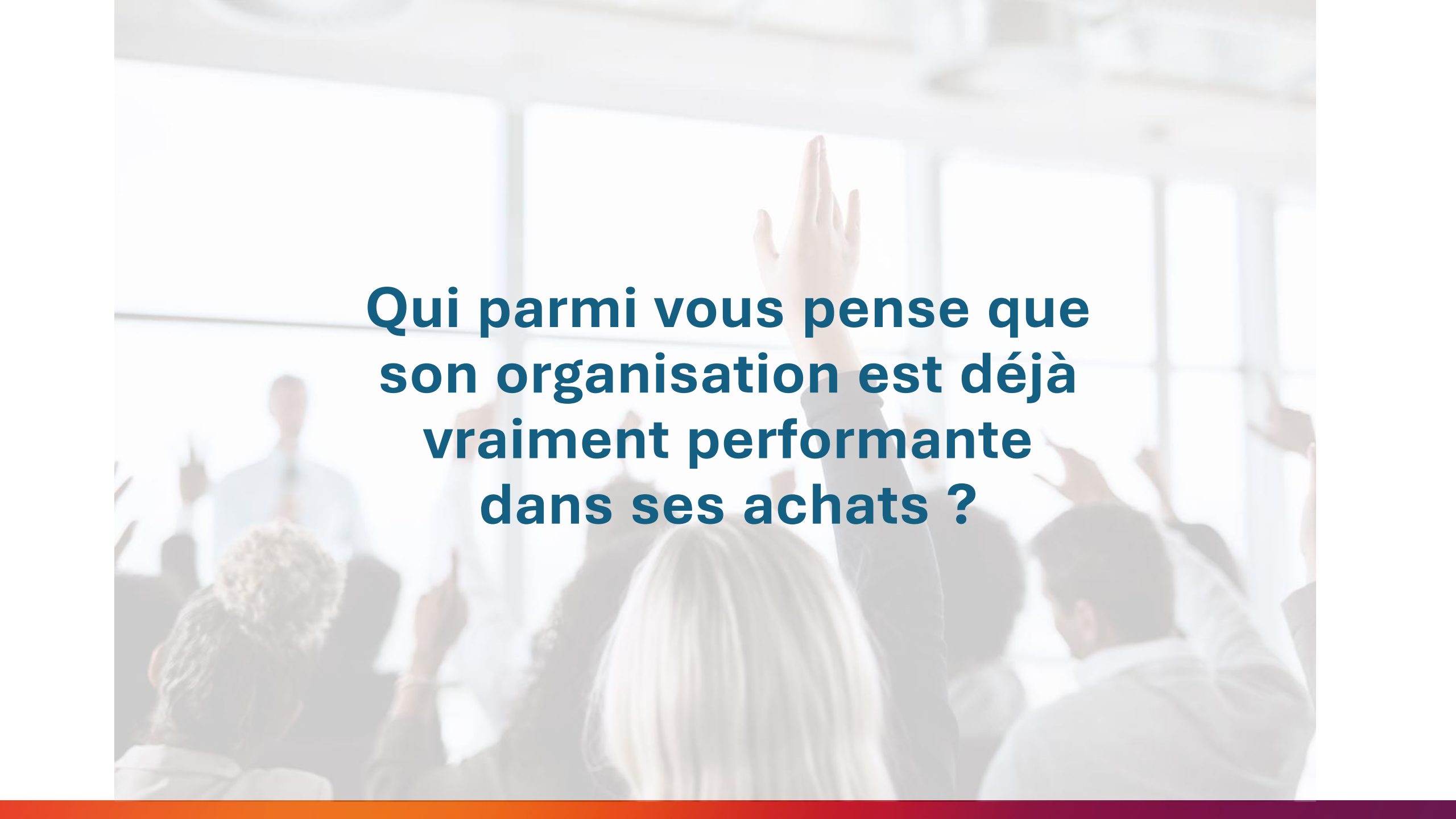
Sensibiliser aux leviers de l'excellence opérationnelle



Donner des repères concrets (méthodes, outils, retours d'expérience)



Montrer comment la performance achat crée de la valeur

A blurred background image of a conference room. In the foreground, the back of a person's head with blonde hair is visible. Several other people are seated in the background, and many of them have their hands raised, suggesting an interactive session or a vote-taking process. The room has large windows in the background, letting in bright light. The overall image is out of focus, emphasizing the text overlay.

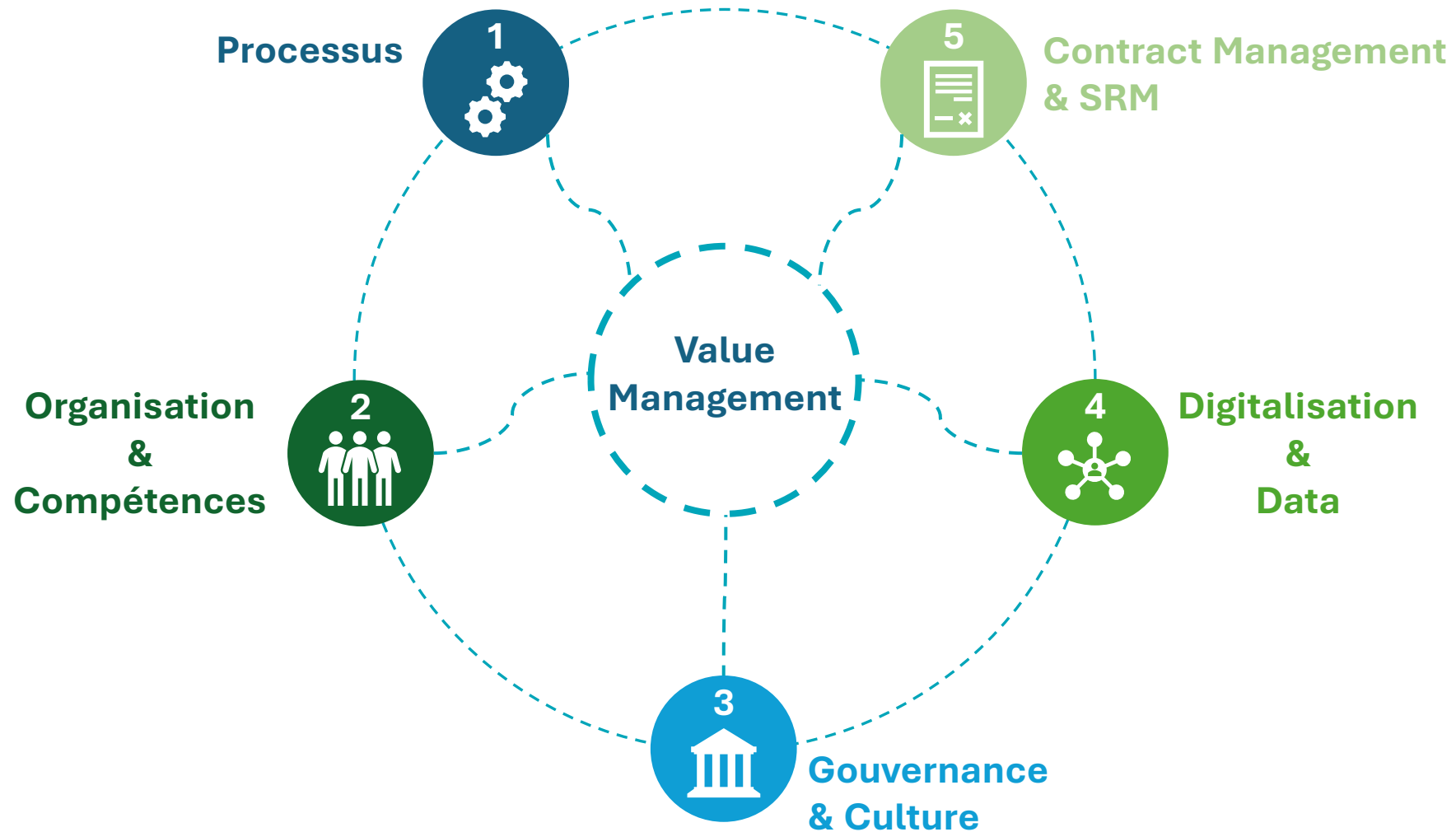
**Qui parmi vous pense que
son organisation est déjà
vraiment performante
dans ses achats ?**



Les 5 piliers

01

Les 5 piliers de l'excellence opérationnelle



Le Value Management : une approche transversale pour piloter la valeur des achats publics

Définition

Méthode structurée autour de la création de valeur (équilibre coût, performance, qualité, impact).

Objectif

Aller au-delà de la réduction des coûts en intégrant les enjeux du métier, de l'entreprise, des fournisseurs et la réalité du marché..

Positionnement

Approche transversale qui irrigue les 5 piliers de l'excellence opérationnelle.

Le Value Management : une approche transversale pour piloter la valeur des achats publics

Est-ce que la notion de Value Management vous parle ?



Event code
JUZFQK

Processus



Pilier 1 – Processus – Simplifier pour libérer la valeur

Standardiser, simplifier et automatiser les étapes pour gagner en efficacité et réduire les délais.

Flux d'approbation simplifié : le Value Management aide à analyser chaque étape d'un processus pour identifier les activités inutiles et simplifier.

Exemples de KPI

Roadmap des besoins

Collationner l'ensemble des besoins de la société sur 2 ans.

Objectif : identifier les priorités avec le Business et planifier.

Nombre de marchés de faible montant (< à 30k €)

Marchés sur lesquels les achats apportent moins de plus-value (sauf exception).

Objectif : mettre en place une procédure simplifiée pour permettre au Business de les passer

Processus



Pilier 2 – Organisation & Compétences – Construire une organisation et des compétences au service de la valeur

Selon vous, quelle est la compétence la plus critique pour un acheteur public aujourd'hui ?

A. Connaissance juridique

B. Négociation

C. Soft Skills

D. Gestion de projet

E. Durabilité

Event code
JUZFQK



Organisation &
Compétences



Pilier 2 – Organisation & Compétences – Construire une organisation et des compétences au service de la valeur

Définir clairement les rôles, renforcer la collaboration entre acheteurs et demandeurs, assurer un pilotage stratégique.

Rôles et responsabilités claires avec les différentes parties prenantes et avec l'acheteur en tant que gestionnaire de projet.

L'acheteur devient le partenaire stratégique de l'organisation.

Le Value Management aide à créer un cadre de décision collective où les besoins réels et les attentes des utilisateurs sont intégrés.

Exemples de KPI

Taux de satisfaction des demandeurs internes

Évalue la perception de la collaboration entre acheteurs et demandeurs.
Objectif : renforcer la professionnalisation des équipes dans le processus achats.

Taux de couverture en formation des acheteurs

% d'acheteurs ayant suivi une formation sur les hard skills sur les 12 derniers mois.
Objectif : piloter le maintien ou la montée en compétences + rétention talents.

**Organisation &
Compétences**



Pilier 3 – Gouvernance & Culture

– Diffuser une culture de la valeur publique

Dans votre organisation, de quelle direction dépendent les achats ?



Event code
JUZFQK

Gouvernance &
Culture



Pilier 3 – Gouvernance & Culture

– Diffuser une culture de la valeur publique

Monter en compétences, adopter une posture de partenaire stratégique et diffuser une culture d'amélioration continue.

Transformer la perception des achats : de « fonction support » à véritable générateur de valeur pour l'organisation.

Mapping des compétences attendues et trajet de formation.

Le Value Management développe la posture d'acheteur "créateur de valeur" et non plus "contrôleur de coûts.

Exemples de KPI

Taux de marchés alignés avec les priorités stratégiques de l'entreprise

% de marchés intégrant au moins une dimension stratégique de l'entreprise.

Objectif : prioriser les dossiers et permettre de les répartir dans l'équipe.

Participation aux ateliers d'échanges entre acheteurs pour partager les succès et les échecs

Nombre de points partagés et thème.

Objectif : ancrer la culture d'amélioration continue.

Gouvernance &
Culture



Pilier 3 – Gouvernance & Culture

– Diffuser une culture de la valeur publique

Comment la fonction achat devrait être perçue selon vous ?



Event code
JUZFQK

Gouvernance &
Culture



Pilier 4 – Digitalisation & Data – Mesurer, piloter et amplifier la valeur grâce à la donnée

Exploiter les plateformes numériques, utiliser la donnée achats, introduire l'IA pour l'analyse et la prédiction.

Système d'information achats, encodage manuel et reporting.

Le Value Management aide à appuyer la collecte et l'analyse de données pour objectiver la notion de valeur.

Exemples de KPI

Taux de digitalisation du processus Source-to-Contract

% des étapes achat réalisées sur une plateforme digitale.

Objectif : mesurer le niveau de maturité digitale.

Objectiver le performance achats

Centraliser les plus-values réalisées par le service achats dans un document (€ et autre).

Objectif : mesurer l'impact des actions menées.

Digitalisation & Data



Pilier 4 – Digitalisation & Data – Mesurer, piloter et amplifier la valeur grâce à la donnée

Disposez vous d'un système d'information achats centralisé ?



Event code
JUZFQK

Digitalisation & Data



Pilier 5 – Suivi d'exécution et relation fournisseur

- Contract management et SRM

L'excellence ne s'arrête pas à l'attribution du marché : elle se poursuit dans son exécution et son suivi quotidien.

Le Contract Management permet de transformer le contrat en véritable outil de pilotage, garantissant la conformité, la performance et la traçabilité.

Le Supplier Relationship Management (SRM) vise à construire des relations fournisseurs durables, basées sur la transparence, la confiance et la co-amélioration.

Ensemble, ils permettent d'ancrer une culture d'amélioration continue et de maximiser la valeur créée pour l'organisation et pour les citoyens.

Exemples de KPI

Taux de conformité contractuelle

% des livrables, délais et obligations respectés par le fournisseur.

Objectif : sécuriser la valeur investie par l'entreprise dans un contrat.

Taux de satisfaction fournisseur

Évalue la qualité de la relation et du dialogue avec les fournisseurs clés.

Objectif : encourager la transparence, la confiance et la performance mutuelle.

Contract
Management &
SRM



Pilier 5 – Contract Management & SRM

- Suivi d'exécution et relation fournisseur

Est-ce que vous voyez une autre valeur ajoutée dans la fonction achats ?



Event code
JUZFQK

Contract
Management &
SRM



Le Value Management en Action

Passer du coût à la valeur – Exemple concret

AVANT	APRÈS (approche Value Management)
Achat d'entretien axé sur le prix	Achat repensé sur la durabilité et la performance énergétique
Objectif : ➤ réduire le coût	Objectif : ➤ optimiser la valeur d'usage en fonction des besoins du business
Résultat : ➤ maintenance fréquente	Résultat : ➤ durabilité accrue, coût global réduit



Défis & Enjeux

02

Enjeux contemporains

Les grandes tendances actuelles : la durabilité, l'IA, les migrations ERP, et surtout la qualité des données.



RSE



La géopolitique



IA



**Qualité et
disponibilité de
la data**

Défis à l'excellence opérationnelle

Quel est le plus grand défi à l'excellence ?

A. Réglementation

B. Outils

C. Ressources

D. Culture

E. Autre



Event code
JUZFQK

Actions concrètes pour demain

03

Actions concrètes pour demain

Si vous deviez entamer un trajet de Value Management, par où commenceriez-vous ? Que mettriez-vous en place en priorité dans le service achats ?



Event code
JUZFQK



Conclusion & Q&A

04

Conclusion

- Préparer mieux ➤ Simplifier les processus ➤ Mesurer la performance
- Digitaliser intelligemment ➤ Développer la culture d'achat



Processus



Organisation
& Compétences



Gouvernance
& Culture



Digitalisation
& Data



Contract
Management
& SRM

L'excellence opérationnelle n'est pas seulement un gain d'efficacité, c'est un changement de mindset vers la recherche systématique de valeur.
“L'excellence opérationnelle n'est pas faire plus vite ou moins cher, c'est la capacité collective à comprendre, mesurer et amplifier la valeur créée pour la société.”

Le Value Management : une approche transversale pour piloter la valeur des achats publics

Bénéfices

- Un monitoring accru des accords contractuels
- Maintien et/ou amplification de la valeur contractuelle (€ et opérationnel)
- Gestion de la relation fournisseurs
- Satisfaction accrue de toutes les parties prenantes

“Quand vous lancez un achat, la question n’est pas seulement : combien ça coûte ? Mais surtout : quelle valeur cela crée-t-il pour l’organisation, pour la collectivité et pour l’environnement ?

*C’est précisément la logique du **Value Management**.”*



Merci pour votre attention !

Pascale Medaets – Head of Procurement, ORES
Joëlle Genbrugge – Managing Partner, Solvint





EBP vous remercie de votre participation
à la 18^e édition du National Tender Day

www.ebp.be - seminars@ebp.be

