



Examen professionnel pour l'accès au grade  
d'attaché principal d'administration de l'Etat  
du ministère des armées  
au titre de l'année 2021  
(APAE 2021)

## DOSSIER DE RECONNAISSANCE DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE PROFESSIONNELLE (RAEP)

**Numéro d'inscription <sup>1</sup> :**

Nom d'usage : DUDOUS  
Nom de famille : DUDOUS  
Prénoms : Laëtitia

Etablissement d'affectation (adresse en toutes lettres) :

DGA/DO/S2A/SO/Landes  
DGA Essais de missiles  
40 115 Biscarrosse Air

<sup>1</sup> Réservé à l'administration

## PREMIERE PARTIE

## VOTRE IDENTITE

Nom d'usage : DUDOUS

Nom de famille : DUDOUS

Prénoms : Laëtitia

Adresse personnelle (n°, rue) :

Code postal :

Ville de résidence :

professionnel : 0 5 5 8 8 2 5 0 2 5

Adresse e-mail :

## VOTRE SITUATION ACTUELLE

Cochez les cases et renseignez les champs.



Fonctionnaire



Titulaire

Corps/grade : ATTACHE ADMINISTRATION DE L'ETAT

Mode d'accès dans le corps : ☐ IRA☐ Choix☐ L4139-2

Autre (précisez) : CONCOURS RESERVE

Date d'accès dans le corps : 0 1 1 1 2 0 1 7

Echelon et ancienneté dans l'échelon : échelon 4 depuis le 10/06/2019

Administration : Ministère des armées

Etablissement d'affectation (adresse en toutes lettres) :

DGA/DO/S2A/SO/Landes

DGA Essais de missiles

40 115 Biscarrosse Air

Poste actuel : Acheteur négociateur

A Biscarrosse le 08 juillet 2020  
Signature de la candidate ou du candidat

## DEUXIEME PARTIE

## VOTRE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

## ► DESCRIPTION SYNTHETIQUE DES EMPLOIS OCCUPES

(du plus récent au plus ancien)

Un emploi par période.

Période (Précisez en % la quotité hebdomadaire travaillée en cas de temps partiel)	Employeur Service d'affectation Poste occupé	Décrivez en quelques mots, pour chaque poste occupé, les compétences développées dans le domaine d'emploi et les principaux travaux réalisés.
du : 0 1 0 5 2 0 1 8 au : a u j . . . . . Quotité (en %) : 1 0 0 ...	Ministère des armées (DGA) Service des achats d'armement (S2A) Site : Biscarrosse (40) ACHETEUR NEGOCIATEUR Attaché d'Administration de l'Etat Mission : mettre en oeuvre et suivre les achats innovants du site landes au profit des centres d'essais DGA	Compétences développées : - en management collaboratif - en animation d'équipes pluridisciplinaires Travaux réalisés : Gestion de projets d'achats innovants et mutualisation des besoins associés
du : 1 8 0 1 2 0 1 0 au : 3 0 0 4 2 0 1 8 Quotité (en %) : 1 0 0 ...	Ministère des armées (DGA) Service des achats d'armement (S2A) Site : Cazaux (33) ACHETEUR NEGOCIATEUR ICT Technicien Mission : contribuer à l'efficacité de la commande publique et veiller à la sécurité juridique des actes d'achat	Compétences développées : - en connaissance des achats et marchés publics - administratives et juridiques : techniques de rédaction et application des réglementations - en expression orale : conduite de réunions de négociations. Travaux réalisés : - stratégies d'acquisition de mutualisation d'achats - contractualisation de marchés techniques et suivi
du : 0 1 0 7 2 0 0 5 au : 1 4 0 1 2 0 1 0 Quotité (en %) : 1 0 0 ...	GASCOGNE SACK à Mimizan (40) Secteur de l'industrie ASSISTANTE EXPORT Administration des ventes Mission: Soutien à la supply chain sur le secteur Europe et Amérique du Sud	Compétences développées : - organisationnelles, techniques, administratives et logistiques. - linguistiques (espagnol et anglais) - en gestion des process qualité. Travaux réalisés : - optimisation de la chaîne de production - mise en place d'un centre de stockage partagé en Espagne

## DEUXIEME PARTIE

<b>Période</b> (Pécisez en % la quotité hebdomadaire travaillée en cas de temps partiel)	<b>Employeur</b> <b>Service d'affectation</b> <b>Poste occupé</b>	<b>Décrivez en quelques mots, pour chaque poste occupé, les compétences développées dans le domaine d'emploi et les principaux travaux réalisés.</b>
du : 20112001 au : 30042003  Quotité (en %) : 1 0 0	Groupe GALERIES LAFAYETTE à Saintes (17) et Bordeaux (33) Secteur de la distribution  <b>RESPONSABLE DE VENTE</b>  Mission : mise en place du "chantier vente" pour modernisation de l'image commerciale de l'enseigne	Compétences développées : - managériales : encadrement de 20 personnes - commerciales : développement du chiffre d'affaire - en marketing et vente.  Travaux réalisés : - redynamisation de la force de vente - refonte du merchandising de la surface de vente
du : 06041999 au : 31032000  Quotité (en %) :  	Ets SAMAG à Tours (37) Secteur de la grande distribution  <b>DIRECTRICE DE MAGASIN</b>  Mission : modernisation de l'image commerciale de l'enseigne "ROUSSO"	Compétences développées : - managériales : encadrement de la force de vente (10 personnes) et recrutement - en gestion commerciale (point de vente et stocks) - en marketing et vente  Travaux réalisés : - développement du chiffre d'affaire - optimisation des zones de vente (merchandising) - réduction des stocks "dormants"
du : 19051998 au : 14011999  Quotité (en %) : 1 0 0	Agence PENELOPE à Bordeaux (33) Secteur de l'évènementiel  <b>CHARGE D'OPERATION</b>  Mission : mise en place et suivi des événements (salons, foires, campagnes publicitaires).	Compétences développées : - managériales : en recrutement et formation des équipes - en communication : animation d'équipes et développement relationnel (cohésion).  Travaux réalisés : - négociation du "linéaire" en grandes surfaces - optimisation de la gestion des plannings - campagnes de recrutements

## Commentaires supplémentaires éventuels

--



## DEUXIEME PARTIE

## VOTRE FORMATION PROFESSIONNELLE ET CONTINUE

- Mentionnez, de la plus récente à la plus ancienne, les formations suivies que vous jugez important de porter à la connaissance du jury.

Période	Intitulé de la formation	Compétences acquises et mises en œuvre à l'issue de la formation
du : jan. 2014 au : dec. 2014	Formation de MANAGEMENT (1an) - Parcours "ingénierie de projets" de l'Ecole Supérieure de Technologies Avancées (ESTIA) Diplôme obtenu : Master 2 "droit, économie, gestion" Mention bien/Major de promotion  Diplôme d'état de niveau I de l'université de Pau et de pays de l'Adour (64)	FORMATION TRANSVERSE en ALTERNANCE Compétences acquises et mises en œuvre : - management de projets transverses - conduite du changement (gestion de démarches innovantes) - animation d'équipes pluridisciplinaires  Mises en œuvre à l'issue : contractualisation d'un accord-cadre mutualisé d'acquisition de fournitures industrielles au profit d'entités appartenant au MINARM avec mise en place de paiement par carte achat de niveau III.
du : nov. 2011 au :	Formation à la nouvelle réglementation du code des marchés publics (partie III) à Biscarrosse (40) Formation DGA (1 jour)	FORMATION METIER Compétences acquises : capacité à justifier le recours à la partie III du code dans les marchés  Mises en œuvre à l'issue : application systématique dans la justification du choix des articles tout au long de la procédure d'achat.
du : avr. 2010 au :	Formation aux techniques de la négociation ACP FORMATION (1 semaine)	FORMATION METIER Compétences acquises : méthodologie d'analyse des offres et préparation à la conduite d'entretien de négociation  Mises en œuvre à l'issue : application de la méthodologie pour déterminer les axes de négociation adaptés au contenu des offres de chaque candidat. Ce travail préparatoire est réalisé en binôme avec les prescripteurs techniques concernés.

## DEUXIEME PARTIE

### LES ACQUIS DE VOTRE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE ET VOS MOTIVATIONS

(Deux pages au maximum : 4129 caractères par page, quelle que soit la taille de la police utilisée.)

Je suis actuellement acheteur-négociateur au sein du service des achats d'armement (S2A) de la direction générale de l'armement (DGA) et je souhaite accéder au grade d'attaché principal du ministère des armées.

J'ai la volonté de continuer à évoluer en développant mes compétences en matière d'animation d'équipe, maintenir ma contribution à l'amélioration de la performance économique de l'Etat et préparer l'avenir du service public qui sont, selon moi, des activités nécessaires à l'exercice de la fonction d'attaché principal.

L'attaché principal est un animateur d'équipe(s) qui conduit le changement. Particulièrement engagée dans le management opérationnel, j'ai consacré la première partie de ma carrière à ce sujet. Mes expériences initiales consistaient à recruter, former et gérer des personnels dans des structures en création ou en restructuration.

Ces fonctions m'ont permis de développer une aisance relationnelle et des qualités organisationnelles et managériales dans l'accompagnement des personnels confrontés à des situations de remise en question professionnelle. J'ai aussi mesuré la difficulté de réorganiser un service dans son ensemble en préservant la dimension humaine.

J'ai dû faire face à des situations conflictuelles, ce qui m'a démontré l'importance de la communication dans les groupes pour prévenir l'anxiété des personnes. Je me suis toujours efforcée d'être exemplaire et j'ai tout mis en œuvre pour créer du lien et mobiliser les personnels autour d'objectifs communs comme augmenter les ventes additionnelles, réduire la démarque inconnue, optimiser le service client.

Par la suite, j'ai intégré le secteur de l'industrie où je me suis perfectionnée dans le management transverse et la négociation avant d'intégrer la fonction publique, notamment pour développer davantage mes affinités dans ce domaine.

Actuellement, j'assure le tutorat d'un nouvel acheteur au sein du S2A et je vérifie combien il est essentiel pour être un bon manager en tant qu'attaché principal de privilégier le dialogue, la patience et l'écoute du dit et du non-dit, afin de développer une intelligence collective, mobiliser les agents et les valoriser.

L'attaché principal est un manager de projet.

La recherche d'efficacité inhérente à la conduite de projet m'a menée à contribuer à l'amélioration de la performance économique des achats de l'Etat en tant qu'acheteur public. Engagée à promouvoir ce qui est bon pour l'intérêt général, je mets à profit mes expériences de négociation et développe mes capacités d'analyse et de prise de recul pour m'impliquer pleinement dans la gestion de projets d'achats.

Formée à l'ingénierie de projets, j'utilise dans les dossiers qui me sont confiés, les outils et méthodes de management agiles actuels. Ainsi, j'adapte et j'optimise à chaque affaire, ma technicité dans la construction de projet, ma rigueur dans la gestion économique pour en assurer la viabilité, mes qualités de gestion humaine pour que les équipes et les décideurs le mènent à bien, s'y impliquent et se l'approprient.

Dans le contexte d'évolution de la réglementation et des pratiques, ma mission consiste également à accompagner les prescripteurs dans le dimensionnement du périmètre technique de leurs besoins et de justifier les choix contractuels induits lors des commissions de contrat en présence des autorités comme le directeur du centre, l'autorité signataire, les chefs de division, l'expert juridique.

L'attaché principal prépare l'avenir du service public.

La prise en compte de l'innovation dans les marchés publics constitue un nouvel axe majeur de progrès, dans une logique d'amélioration continue des services publics et d'optimisation de la dépense de l'Etat. Ainsi, il est nécessaire dans mon activité d'acheteur public, de laisser toute sa place aux solutions innovantes pour satisfaire au mieux les besoins en nouveaux procédés par exemple.

Je suis force de proposition auprès de chaque interlocuteur et mon activité consiste à dialoguer et à mener une réflexion rigoureuse avec plusieurs acteurs sur ces procédures d'acquisition innovantes. Cela nécessite aussi de négocier certains points et d'organiser les réflexions afin de rassurer les interlocuteurs sur les conclusions faites en réponse à leurs problématiques.

Ainsi, je m'efforce de synthétiser les dossiers de présentation de façon sommaire, et je rappelle dès le début de séance, les différentes issues possibles envisageables. Je conclus par la proposition de la solution qui me paraît à privilégier au regard de mon analyse.

Cet exercice de facilitateur implique d'assumer ses choix et défendre ses idées. Ma capacité à communiquer est un atout ici. Associé à un travail approfondi d'analyse, cela permet d'aider l'auditoire à prendre les décisions sereinement.

Accéder aux fonctions d'attaché principal me permettrait de participer aux évolutions managériales induites par la modernisation de l'action publique, à court terme, en tant que chef de division achats.

A plus long terme, je souhaiterais mettre en pratique mes capacités d'adaptation et éprouver mon management fonctionnel, par exemple en tant que chef de mission au sein d'un pôle dédié à l'accompagnement des entreprises au profit de la direction générale des entreprises (DGE) représentée en préfecture.

## DEUXIEME PARTIE

### CONDUITE D'UN PROJET OU D'UNE ACTION

(Deux pages au maximum : 4129 caractères par page, quelle que soit la taille de la police utilisée.)

Dans le cadre de ses activités d'essais, DGA Essais de Missiles met en œuvre des moyens de prises de vue depuis un bateau en mer afin de suivre la trajectoire aérienne d'un mobile tiré en immersion qui émerge de la surface. Pour cela, un système de stabilisation optique doit être acquis et fixé sur un porteur maritime. En phase préparatoire, la direction du centre et le service achat décident de passer un marché de location avec un professionnel compte tenu des contraintes calendaires. Je suis choisie comme acheteur pour gérer ce projet urgent, original et majeur pour le centre. Je rencontre l'expert technique, prescripteur du projet de cahier des charges techniques particulières (CCTP) correspondant. A l'issue, un accord-cadre a été notifié et la réponse au besoin a été atteinte : le système a été qualifié en octobre 2019 et utilisé lors d'un essai à l'été 2020.

#### I. LES CONTRAINTES ET REPONSES ACHAT

1- Au démarrage : la date incertaine de réalisation de l'essai m'a incitée à choisir une durée d'exécution du contrat de 18 mois pour couvrir le risque d'un report d'exécution conséquent.

L'absence de visibilité sur les dates de réalisation des différentes phases du projet m'a conduit à structurer le marché en 3 postes au titre d'une part ferme. Par souci de réactivité lors de la survenance du besoin, chacun d'eux sera déclenché par ordre de service notifié au titulaire 48 heures avant.

2- Après sourcing en binôme avec le prescripteur : l'originalité d'un dispositif de location est de ne pouvoir disposer que des types de systèmes existants chez un prestataire et d'en respecter les exigences d'utilisation, ce qui a induit des aménagements techniques et administratifs.

Au niveau technique, le projet initial de CCTP visait à acheter une solution technique. Or, louer un système, y intégrer des appareils optiques, l'ancrer à bord d'un bateau et en permettre l'utilisation ont nécessité de remanier le contenu du CCTP. J'ai donc encouragé le prescripteur à raisonner en termes de résultats et non de moyens dans son CCTP final.

Au niveau contractuel, j'ai créé une part dédiée à la possibilité de commander ponctuellement, des semaines et jours de location du système, de présence de l'opérateur du titulaire, de formation, etc. Ce découpage « à la carte » consistait à prévenir tous les risques de rupture de service le jour J et à ne payer que le juste nécessaire.

#### II. DIFFICULTES ET SOLUTIONS :

1- Le rôle du prescripteur : dans l'exécution, compte tenu du caractère innovant de la solution, des travaux ont dû être réalisés conjointement entre le centre DGA, le titulaire, et le propriétaire du bateau.



Le prescripteur a naturellement été sollicité par chacun pour y remédier, planifier et coordonner les activités à réaliser à bord.

Je constate alors les difficultés de ce dernier à identifier son rôle et à atteindre les objectifs. Pour ne pas mettre en péril la mission, j'alerte ma hiérarchie, puis je suis invitée à expliquer au chef de site. En conséquence, pour épauler le prescripteur, un chef de projet technique est nommé et devient mon interlocuteur privilégié.

2- Aléas calendaires : pour m'adapter à plusieurs décalages de la période de l'essai, j'ai recherché des solutions et j'ai proposé des leviers contractuels pour mener à bien la mission dans les délais, et sensibiliser les acteurs sur l'urgence et les risques encourus en cas de rupture de service. J'ai notifié un ajournement, des bons de commande pour des semaines additionnelles de location et un avenant pour augmenter le montant maximum du marché.

### III. BILAN ET ENSEIGNEMENTS

1- Processus achat : ma réactivité dans le déclenchement des réunions de suivi et l'effort de disponibilité permanent des personnes à distance ou sur place, ont permis de trouver rapidement des solutions pour prévenir les risques d'échec.

J'ai aussi vérifié combien le fonctionnement structuré des processus achat a été une force pour dialoguer et rassurer les autorités impliquées dans ce projet majeur.

A cet effet, j'ai également eu à créer pour l'ASM, des visuels récapitulatifs sur l'avancement contractuel afin qu'elle alerte les autorités en comité de direction à l'approche de chaque zone de rupture.

2 – Mon environnement : récemment arrivée sur le site de Biscarrosse lors du lancement de ce projet, j'ai dû m'adapter à un nouvel environnement professionnel, et à de nouveaux interlocuteurs. Pour convaincre et faire valoir mon retour d'expérience, je me suis employée à persévérer et traiter chaque difficulté de façon constructive et méthodique.

Cette prise de recul m'a permis d'aller à l'essentiel et de gérer positivement les tensions générées par la conduite d'un projet innovant d'importance majeure.

Aujourd'hui, j'ai surmonté ces difficultés.

Désormais, dès la première commission de contrat, je précise en ouverture de séance le rôle et la mission du service dans la gestion d'un projet d'achat.

Je travaille actuellement avec trois agents qui n'ont jamais fait de prescription. C'est donc l'occasion de communiquer sur les fondamentaux et de discuter de ce qu'est la finalité du binôme acheteur/prescripteur.

Ces étapes sont pour moi essentielles et incontournables pour optimiser les échanges interpersonnels et valoriser l'image du service achat dans le centre.



MINISTÈRE DES ARMÉES

DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL POUR L'ARMEMENT (DGA)

