



Un grand remue-ménage a lieu dans les hôpitaux depuis ce 1^{er} janvier 2018. Le rassemblement en Groupement Hospitalier de Territoire, perturbe, inquiète certains acheteurs. Les établissements supports se retrouvent avec une charge de travail supplémentaire. Les établissements secondaires s'inquiètent pour la suppression de postes... **Qu'en est-il en réalité ?** N'est-ce pas le début d'une harmonisation des services ? D'une optimisation des tâches ? Nordprint a posé les mêmes questions à deux acheteurs ayant des visions différentes pour gérer le marché des achats des dossiers médicaux. Un échange qui permet de positiver sur cette nouvelle façon de fonctionner.



Pascale de Sousa est au service des achats depuis plus de 15 ans au Centre Hospitalier de Troyes, depuis 10 ans elle occupe ce poste des responsables des achats. Le centre hospitalier de Troyes est l'établissement support de 7 structures.

Madame de Sousa explique que cette nouvelle organisation pour les établissements supports depuis le 1^{er} janvier 2018, nécessite un remaniement des services. Des audits sont effectués afin d'optimiser les services administratifs des structures. Redistribuer les tâches positivement et travailler davantage en commun est un objectif à atteindre. Elle rappelle que la certification des comptes est dans l'air du temps pour les établissements publics, cela demande une rigueur et une transparence sans faille.

Nordprint : Pascale de Sousa depuis combien de temps êtes-vous en GHT ?

P. de S. Avec Champagne Sud depuis 2 ans. Et depuis le 1^{er} janvier 2018, Troyes est l'établissement support de toutes les structures de l'Aube et du Césannais.

N.P. : Quel est l'impact économique sur les structures rassemblées en GHT ?

P. de S. Les petits établissements bénéficient de tarifs plus intéressants, le marché est réalisé par l'établissement support. Commande, gestion des marchés et facturation. Un seul interlocuteur pour le fournisseur. Un allègement des tâches administratives pour les petites structures.

NP. : Comment avez-vous référencé les imprimés ?

P. de S. Nous avons réalisé un accord-cadre avec un catalogue indicatif des besoins qui reprend les dossiers commandés régulièrement. 3 fournisseurs sont retenus par lot. Pour les dossiers particuliers, ils seront demandés en consultation directe. L'objectif étant de réaliser des dossiers communs, mais c'est un travail de longue haleine.

NP. : Comment avez-vous procéder pour mettre en place votre marché d'imprimés ?

P. de S. Notre marché est relancé en fin d'année 2018. Chaque établissement est interrogé pour connaître les besoins et les quantités.

NP. : Comment avez-vous procéder pour l'allotissement ?

P. de S. Par logique, par type de produit. Des lots bien séparés dossiers, registres, pochettes, dossiers patients. Cela nécessite une bonne connaissance de l'établissement, des produits et une bonne entente entre les structures. Devenir un bon acheteur est un travail quotidien qui invite régulièrement à se rapprocher des utilisateurs pour comprendre leurs besoins. Un bon allotissement est la clef de la réussite car vous aurez les fournisseurs correspondants à vos besoins donc des prix compétitifs.

NP. : Avez-vous un conseil à donner aux acheteurs pour bien mettre en place un marché d'imprimés dans le cadre d'un GHT ?

P. de S. Bien faire l'analyse des besoins. Prendre son temps, faire un groupe de travail avec tous les acteurs. Un acheteur seul dans son coin ne peut pas y arriver. Pour lancer un MAPA, il faut compter 6 mois de travail pour le mettre en place et surtout bien étudier chaque phase : recensement des besoins, monter le dossier, rencontrer les acteurs, étudier les offres etc. Bref patience, patience.



Didier Brasseur est acheteur depuis plus de 30 ans au Centre Hospitalier de Le Mans, qui devient établissement support. Il a traversé beaucoup d'événements importants dans le monde des achats des établissements hospitaliers. Aujourd'hui responsable des achats, il nous explique comment il a mis en place le marché des GHT pour les imprimés.

Nordprint : Didier Brasseur, depuis combien de temps êtes-vous en GHT ?

Didier Brasseur : Comme en 2017 notre marché d'imprimés arrivait à échéance et que le GHT se mettait en place, nous nous sommes regroupés avec deux autres établissements, La Ferté Bernard & le Pôle santé Sarthe et Loire. Nous avons réalisé un appel d'offres pour 4 ans afin d'optimiser au maximum les prix. Depuis 2018, nous sommes 9 établissements regroupés en GHT et Le Mans reste l'établissement support.

Aujourd'hui le marché en cours nécessitera sans doute un remaniement mais il a aujourd'hui le mérite d'exister. Plus tard, un nouveau marché sera lancé pour rassembler les 9 établissements adhérents. Je réfléchis à la façon dont je vais l'articuler.

N.P. : Quel est l'impact économique sur les structures rassemblées en GHT ?

D. B. L'impact économique est important car les commandes sont groupées, il y a moins de consultations pour les petites structures, et un engagement sur 4 ans permet d'optimiser les prix. Parfois, compte tenu de la faible volumétrie les établissements adhérents réalisent leurs achats sur simple demande de devis. L'établissement support lui, est tenu de faire une mise en concurrence. La petite structure peut gagner jusqu'à 40% sur son budget pour la fourniture d'imprimés.

NP. : Comment avez-vous référencé les imprimés ?

D. B. J'ai demandé à chaque établissement de m'envoyer la liste de ses articles, la référence, la quantité annuelle, le prix à partir d'un tableau EXCEL tout

simplement. En fonction de leur liste, j'ai parfois retiré des articles qui ne devaient pas être dans le marché à cause de petites quantités, ou de demandes trop spécifiques. Puis j'ai réfléchi à leur allotissement, un point fondamental dans la réussite d'un marché.

NP. : Comment avez-vous procéder pour mettre en place votre marché d'imprimés ?

D. B. Je n'ai pas monté de groupe de travail car je n'ai recensé que 2 établissements sur les 8 en 2017, ces établissements ont été très réactifs et m'ont aidé dans ma réflexion pour le prochain marché. Il faudra à l'avenir tenir compte des besoins et des spécificités des autres établissements pour arriver à converger vers une standardisation des imprimés. Pas simple !

NP. : Comment avez-vous procéder pour l'allotissement ?

D. B. C'est compliqué, il faut bien réfléchir, c'est le point où il ne faut pas se rater ! J'ai décidé pour le marché de 4 ans, de faire un allotissement par structure car j'avais parfois des quantités très modestes. Pour l'établissement support j'ai séparé les lots en fonction des familles de produits car il y avait des quantités importantes.

Cette façon de faire pourquoi ? Il faut penser à la livraison ! Au nombre de livraison par endroit. Et je voulais optimiser quantité/livraison. Ceci pour permettre une bonne mise en concurrence.

Il ne faut pas oublier que la fréquence de livraison est importante, les fournisseurs attirent souvent notre attention sur ce point. Pour un établissement adhérent, un seul fournisseur d'imprimés ce sont des coûts administratifs et logistiques moindres

NP. : Avez-vous un conseil à donner aux acheteurs pour bien mettre en place un marché d'imprimés dans le cadre d'un GHT ?

D. B. Bien allotir est fondamental car les conséquences sont importantes. Tenir compte des délais de fabrication/nb de livraison. Et rencontrer les fournisseurs pour se faire une idée du marché.

Vous voulez recevoir des exemples de DCE, d'imprimés réalisés dans le cadre de GHT ? Un soutien dans l'analyse des produits, l'allotissement, l'optimisation des livraisons ? N'hésitez pas à nous contacter au 03 22 60 20 32 nathalie@nordprint.fr



41, rue de la Croix - Harcelaines - 80220 Maisnières France

Tél. +33 (0)3 22 60 20 32

contact@nordprint.fr

www.nordprint.fr