

CAP GROUPEMENTS

La lettre du réseau interrégional des coordonnateurs de groupements de commandes hospitaliers territoriaux

Trimestriel • N°4 • Juin 2013

ÉDITO

Le 30 mai dernier, vous étiez plus de 60 coordonnateurs à assister à la 4^e conférence interrégionale des coordonnateurs de groupements de commandes territoriaux. Nous espérons que cette conférence vous a permis d'échanger entre vous. Un grand merci pour votre mobilisation ! À cette occasion, la DGOS a souligné le remarquable travail effectué par les coordonnateurs de groupements, qui a permis de générer près de 60 millions d'euros de gains sur l'année 2012. Six mois après le lancement de notre plate-forme collaborative interrégionale alliance-groupements, les travaux réalisés nous permettent de constater la valeur ajoutée du partage d'expériences et de projets. Là encore, merci à tous les coordonnateurs qui ont participé aux premiers échanges au sein des groupes de travail et aux chargés de mission achat dans les ARS qui les ont soutenus ! C'est en continuant notre action que nous contribuerons à améliorer la performance des achats du système de santé.



Dominique LEGOUGE
Directeur du Resah

Dans les mois à venir, trois axes de travail seront développés.

1. Optimiser la relation entre les groupements et les fournisseurs par la simplification de nos procédures achats et la mise en place de stratégies visant à prendre en compte une approche plus globale de la performance. Des rencontres seront organisées avec les industriels et leurs syndicats professionnels à cette fin.

2. Faciliter le partage d'expériences entre les coordonnateurs au sein des filières par la mise en commun de leur connaissance du marché, le développement d'outils de communication adaptés, mais aussi le lancement de deux nouveaux groupes de travail transversaux : l'un portant sur les structures d'achats, l'autre sur le droit au service de la performance des groupements.

3. Définir et promouvoir des outils et référentiels communs par la création ou la diffusion d'indicateurs de performance, de grilles de parangonnage, de labels, etc.

Prochaine conférence interrégionale le 13 décembre à Issy-les-Moulineaux, notez la date dans vos agendas !

« *Tout seul on va plus vite. Ensemble on va plus loin* »
Proverbe africain

SOMMAIRE

P.2

- Portraits
- Groupes de travail

P.3

- Gros plan : Convaincre d'adhérer à un groupement de commandes : professionnalisme et enthousiasme !
- Point d'étape : les avancées des travaux interrégionaux

P.4

- Actualités
- Agenda

COMMUNICATION



Les livrables présentés lors de cette conférence sont accessibles dans l'espace coordonnateurs du site www.alliance-groupements.fr. Pensez à demander vos identifiants à contact@resah-idf.com si vous ne les avez pas encore !

Pour aller plus loin...



alliance-Groupements est sur Twitter !
Pour suivre notre actualité, abonnez-vous à
www.twitter.com/all_groupements

MUTUALISATION

> Segments d'achats prioritaires : les groupes de travail prochainement lancés

- Produits de santé

Pour rejoindre un groupe de travail...

contact@resah-idf.com



PORTRAITS



JEAN-FRANÇOIS SIERON

Directeur des achats et de la logistique, coordonnateur délégué du groupement de commandes HACOM 276, CHI Caux, Vallée-de-Seine



DR HÉLÈNE BALGUERIE

Pharmacien, coordonnateur achats pharmaceutiques du groupement de commandes HACOM 276, CHI Caux, Vallée-de-Seine

Comment avez-vous mis en place votre groupement ?

Il a été mis en place avec l'appui de l'ARS et à la demande d'un certain nombre d'établissements, relayée par l'OMEDIT Haute-Normandie. Nous avons souhaité partir sur une base conventionnelle s'appuyant sur l'article 8 du code des marchés publics.

Le but était de créer un groupement unique qui pouvait répondre aux plus grandes familles d'achats. Nous nous sommes appuyés sur les compétences internes du Centre hospitalier de Lillebonne en travaillant en étroite collaboration avec les établissements adhérents.

Pourquoi avoir choisi de travailler ensemble ?

La motivation est double. D'une part pour mutualiser les achats et bénéficier donc de la massification et, d'autre part, de façon à permettre des échanges de points de vue et de pratiques entre les établissements.

L'ambition est de créer une réelle dynamique, et de mener ensemble un travail de groupe afin de poursuivre nos objectifs de réduction du nombre de références et de fournisseurs, tout en bénéficiant des expériences et expertises de chacun. Travailler ensemble, c'est tout simplement être plus fort : c'est gagner en temps, s'enrichir, avoir des compétences « élargies », des vues plus « globales » ...

Vous couvrez aujourd'hui un grand nombre de filières d'achats. Comment vous organisez-vous ?

Nous nous sommes organisés avec deux grandes filières. L'une concerne les achats pharmaceutiques (dispositifs médicaux, médicaments, fluides médicaux). L'autre, les achats généraux (alimentation, assurances, téléphonie, maintenance, papeterie, fournitures de bureau...). Ces deux filières liées aux compétences fonctionnent en parallèle, cependant le management est commun et les grandes décisions sont prises de façon concertée. L'autre que nous avons pour ce type de management est l'habitude du « travailler ensemble », que nous partageons déjà entre les services des achats et la pharmacie de l'établissement. Cela repose avant tout sur la concertation et des échanges d'informations. Nous avons d'ailleurs récemment créé une base de données commune afin de partager des informations juridiques, contractuelles et de formation.

Vous avez décidé de vous constituer en GCS. Pourquoi ce choix ? Comment allez-vous procéder ?

Lors de la mise en place du groupement de commandes, l'idée d'un GCS (ou structure juridique) était déjà présente, mais le CHI pilotait déjà plusieurs structures (SIH, GIE, GIP) et ajouter une structure semblait compliqué pour la gestion au quotidien. Aujourd'hui, le fait que le groupement de commandes prenne de l'ampleur (plus de 35 adhérents à ce jour) demande une lisibilité juridique, une indépendance comptable et financière et apportera une gouvernance dans laquelle nos adhérents auront un rôle plus important.

La mise en œuvre d'un GCS permettra au groupement de se doter d'une centrale d'achats qui sera l'outil principal pour permettre à nos nouveaux adhérents de rentrer rapidement dans les marchés en cours ou permettra aux adhérents de venir sur des segments d'achats qu'ils n'avaient pas envisagés. Concernant la procédure de mise en œuvre, nous allons bénéficier de l'appui juridique du Resah, ainsi que du soutien réel de l'ARS Haute-Normandie. Les réunions de travail sont prévues et le GCS devrait être mis en place courant septembre 2013.

Qu'attendez-vous de la conférence des coordonnateurs alliance-groupements ? *

Tout d'abord les échanges permettent toujours de nous enrichir mutuellement et l'apport de visions extérieures favorise la remise en question des pratiques ou des fonctionnements. La conférence des coordonnateurs offre l'opportunité de rencontrer des homologues qui vivent souvent les mêmes problématiques, et d'échanger des expériences, de confronter des idées, d'élargir des débats, de communiquer sur des outils, moyens et résultats... C'est une concentration de professionnels au service de professionnels.

* Interview réalisée avant la conférence interrégionale du 29 mai.

GROUPES DE TRAVAIL – APPEL À PARTICIPATION

> Deux groupes de travail transversaux vont être lancés

Le droit au service de la performance des groupements

Tant dans la préparation (convention constitutive, rédaction des clauses, optimisation de la procédure...) que dans l'exécution (modification de prix, litiges avec des fournisseurs...) des marchés passés, la coordination d'un groupement de commandes nécessite une grande expertise juridique. Celle-ci requiert à la fois une veille permanente mais aussi une réflexion approfondie pour activer les leviers juridiques qui accroîtront la performance du groupement. Le groupe travaillera à la définition de recommandations opérationnelles à destination des coordonnateurs (ex : avis sur des jurisprudences, guides de constitution de groupements...).

Structures de coopération pour les achats

Association, GCS, GIP... Au-delà du groupement de commandes, de nombreuses possibilités existent en matière de coopération pour les achats. Outre l'appui à la constitution des structures grâce aux expériences acquises, le groupe de travail abordera notamment des thématiques clés dans le fonctionnement (modèles économiques, animation de la structure, partenariats au sein du territoire, axes de développement potentiels, déploiement de sa centrale d'achats...).

Ces groupes de travail vous intéressent ?

Écrivez à contact@resah-idf.com

I GROS PLAN

> Convaincre d'adhérer à un groupement de commandes : professionnalisme et enthousiasme !

L'enjeu pour tous les membres des fonctions achat, qu'ils agissent dans la sphère publique ou privée, qu'ils portent le nom de coordonnateur, de *category manager* ou d'acheteur, est de faire adhérer leurs interlocuteurs internes à une démarche nouvelle et commune d'achat.

Les seules explications de la performance attendue ou de l'intérêt collectif ne suffisent pas toujours à susciter l'adhésion. Dans ce processus de « vente », quatre éléments sont clés : la rationalité, le professionnalisme, le relationnel et l'enthousiasme.

Adhérer à un groupement de commandes c'est avant tout la promesse d'un progrès et d'un intérêt clair pour les entités : économies, sécurité des contrats, délais et procédure allégés, innovations... Il faut accepter que chaque entité puisse trouver des éléments d'intérêt qui leur soient propres et que la réalisation d'économies, bien que nécessaire, ne soit pas l'unique argument pour se convaincre d'agir.

Rejoindre un groupement c'est également bénéficier d'un processus professionnel dont peu d'entités disposent, faute de temps ou de compétences pour les mettre en œuvre : analyse profonde du besoin et de son évolution, connaissance du marché et de sa dynamique, mise en perspective des leviers achats, qu'ils soient classiques (mutualisation, négociation, sourcing étendu...) ou avancés (cahier des charges revus et fonctionnels, analyse de la valeur, TCO, *Make or Buy*, partenariats

fournisseurs...). Le groupement c'est la garantie d'un processus professionnel structuré et de pratiques achats avancées et partagées.

Ces éléments rationnels ne font sens que s'ils s'accompagnent d'une bonne relation interne fondée sur l'écoute, la prise en compte des spécificités, ainsi que sur la transparence et la confiance. Certains disent que l'achat c'est d'abord un acte de vente... Chaque expérience le confirme.

Enfin tout ceci n'est réalisable qu'avec de l'enthousiasme et du *leadership*, essentiels à la mise en marche d'une dynamique positive. En deux mots : donner l'envie d'adhérer !

Qui a dit que le métier de coordonnateur d'achats était simple ?

Bons achats !



MARC DEBETS

Président de Buy O.Groupe,
cabinet de conseil spécialisé en achat

I POINT D'ÉTAPE

> Retour sur les avancées des travaux interrégionaux

Produits de santé

Mis en place en avril 2013, ce groupe de travail coordonné par le Dr Vincent Hurot, pharmacien Resah en charge de l'appui à la mutualisation, se réunira tous les deux mois. Le livrable produit sera renforcé grâce aux travaux effectués lors des différentes rencontres. Lors des prochaines réunions, des focus seront faits sur les médicaments et les dispositifs médicaux (DM).

PRODUITS DE SANTÉ (MÉDICAMENTS ET DISPOSITIFS MÉDICAUX)

CH Nevers, CH Ploërmel, GHICL, CH Thiers, CH Montargis, SIH Bessin, CH Avignon, CH St Denis, CH Argenteuil, Resah-Idf

L'essentiel à retenir des recommandations du groupe de travail sur les produits de santé

- la restriction du nombre de lots par un travail commun entre coordonnateur, COMEDIMS et OMEDIT;
- la fixation, avant le lancement d'un appel d'offres, des prix cibles en benchmarkant entre groupements de commandes de produits de santé;
- l'introduction des clauses de prix promotionnels et des remises de fin d'année dans le cahier des charges ;
- une prédilection pour les marchés négociés lorsque les produits sont en monopole ;
- la mise en place d'une photothèque commune entre groupements de commandes de produits de santé.

Pour aller plus loin...

Rendez-vous dans l'espace coordonnateurs du site Internet : www.alliance-groupements.fr.

ACTUALITÉS

> Lancement par le Resah-idf de la 2^e vague du programme d'appui individualisé en région

A l'occasion du 18^e comité des achats hospitaliers, la 2^e vague d'appui individualisé aux groupements territoriaux a été initiée par un appel à candidatures relayé par les Agences régionales de santé (ARS).

De nombreuses candidatures ont été reçues et, lors du 19^e comité des achats hospitaliers le 16 mai dernier, 19 filières ont été sélectionnées. Les prochains appels à candidatures se dérouleront en juillet. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre chargé de mission ARS.

Filière	Liste des groupements retenus par filière
Médicaments et dispositifs médicaux	Alsace
Médicaments	Auvergne
Médicaments, dispositifs médicaux,, alimentation, linge et habillement	Aquitaine
Médicaments, dispositifs médicaux, linge et habillement	Picardie
Textiles, alimentation, déchets, fournitures de bureau	Midi-Pyrénées
Médicaments, dispositifs médicaux, incontinence.	Pays de Loire

> Lancement de la vague 3 d'ARMEN

Dans le cadre du programme PHARE, la DGOS lancera à partir du 12 septembre prochain le 3^e vague d'ARMEN qui vise à identifier des opportunités de gains, par vagues de 10 domaines sur une durée de 3 mois. Pour participer aux groupes de travail prenez contact avec le chargé de mission achats de votre ARS.

ERRATUM :

Une erreur s'est glissée dans le précédent numéro de Cap Groupements. Eric MAYNARD est coordonnateur du GCS EPSILIM (Limousin) à temps plein.

Pour aller plus loin...

Un de vos collègues souhaite recevoir Cap Groupements ?

Envoyez-nous ses coordonnées à : contact@resah-idf.com

AGENDA

Les événements à venir

2 juillet

Les premiers rendez-vous achats – *supply chain* ESCP Europe / Resah
Comment optimiser la *supply chain* hospitalière ?

Destiné aux professionnels de santé, ce premier rendez-vous annuel aura pour objectif de répondre notamment aux questions suivantes : Qu'est-ce que la *supply chain* ? Quels sont les enjeux ? Comment transposer ces pratiques au monde de la santé ? Quel bilan pour les plates-formes logistiques multiservice ? Où en sont les fournisseurs ? Le tout étayé d'exemples venant des industries matures dans ce domaine (distribution et automobile).

De 10 heures à 16 heures à l'amphithéâtre Gélis – ESCP Europe :
79, avenue de la République – 75011 Paris – métro ligne 3 station Rue Saint-Maur.

Inscriptions et informations auprès de : contact@resah-idf.com

Les rendez-vous ESCP Europe - Resah sont pris en charge dans le cadre de la formation continue et éligibles au droit individuel à la formation (DIF).

Pour télécharger le programme...

www.alliance-groupements.fr

7-8 novembre

Les journées de l'achat hospitalier – 3^e édition

La mutation de la fonction achat dans les établissements de santé : les premières réussites, vers un nouveau modèle ?

Organisées par l'AsFAH en partenariat avec le Resah, ces journées se dérouleront au Palais des Congrès d'Issy-les-Moulineaux et se concentreront sur le chemin parcouru dans la mise en réseau, l'animation, la coordination et la professionnalisation des achats. Le 8 novembre sera consacré à des ateliers de formation.

À l'issue de la 1^{re} journée, une soirée de gala et de remise des premiers Trophées de l'achat hospitalier par un jury d'experts sera organisée. Plus d'informations sur les inscriptions seront diffusées prochainement.

13 décembre

5^e conférence interrégionale des coordonnateurs de groupements de commandes territoriaux



Progressions ensemble

Directeur de la publication

Dominique LEGOUGE
Directeur du Resah

Comité de rédaction

Charles-Edouard ESCURAT
Directeur adjoint
appui à la mutualisation
et à la professionnalisation
Sandrine BOURG
Chargée de communication

Resah-idf

13, rue Moreau
75012 Paris
+33 (0)1 55 78 54 54

www.resah.fr

www.alliance-groupements.fr