

Le poids accru des acheteurs sur le marché de la santé

Les Journées de l'achat hospitalier étaient organisées par le Resah-idf les 7 et 8 novembre, autour de la mutation de la fonction achats dans les établissements de santé.

Par Cécile Bontron -

Le Resah Île-de-France organisait, les 7 et 8 novembre, les troisièmes Journées de l'achat hospitalier, à Paris devant une audience de 160 représentants de groupements d'achats, de CHU et de fournisseurs. La première journée était consacrée à la conférence plénière, avec pour thématique « La mutation de la fonction achats dans les établissements de santé : les premières réussites, vers un nouveau modèle ? »

Pour les grands groupements d'achat, Unicancer Achats (groupement des centres de lutte contre le cancer), UniHA (groupement des CHU et grands CH), le Résah-idf (groupement régional), la Fehap (le secteur privé non lucratif), le modèle tend déjà à s'homogénéiser : une structure légère, recrutant des acheteurs de métier qui travaillent en binôme (acheteur/expert métier), voire en trinôme (acheteur/prescripteur/expert métier). Leurs relations à l'industrie ont également gagné en maturité. « Dans certains secteurs, nous devons faire du marketing inversé pour convaincre les fournisseurs incontournables de travailler avec nous, a confié Luc Delporte, directeur d'Unicancer Achats. Nous utilisons les achats groupés pour amortir les coûts fixes et obtenir des leviers sur des marchés en état de quasi-monopole »

Aller au devant des entreprises innovantes

Pour toucher les PME, les groupements d'achat ne comptent pas que sur les appels d'offres, plutôt tournés vers la massification et les réductions de coûts, même si Véronique Chasse, responsable du projet achat de la Fehap, a pointé les possibilités offertes par l'allotissement. Dominique Legouge, directeur du Résah-idf résumant : « La centrale d'achat est la tête chercheuse de l'innovation. Elle permet aux PME de développer leur marché à leur propre rythme selon son développement. » Invité au titre de représentant du Pacte PME, Alain Monjoux, responsable des relations fournisseurs de Thalès a également insisté sur l'intérêt pour une entreprise de favoriser les PME innovantes. Thalès achète ainsi pour 1,5 milliard d'euros à des PME ou des ETI, et développe une politique engagée. « Nous y gagnons en termes de compétitivité, a assuré Alain Monjoux. Nous effectuons un sourcing d'innovations avec différents programmes du Pacte PME, c'est un levier intéressant. »

Bruno Carrière, directeur d'UniHA, a pour sa part tenu à préciser : « Nous n'achetons pas d'innovation si elle n'apporte pas de performance, ou un meilleur service. Ceux qui parlent d'achats patriotiques tiennent la plume du Code des marchés publics. Ils n'ont qu'à le changer pour déterminer que tous les achats soient réservés à des entreprises françaises ! C'est irréaliste. »

Un peu plus tôt, dans la journée, Carole Gandon, responsable des projets internationaux du Résah-idf a situé l'évolution des acteurs français dans le contexte international. Les états observent une concentration des acteurs. « D'ici dix ans, on ne comptera plus que 300 opérateurs stratégiques dans le monde », a anticipé Carole Gandon. Corollaire de cette tendance, les grands acteurs nationaux développent les coopérations transfrontalières et les achats conjoints, tel le projet Happi piloté par le Resah-idf au niveau européen dont le but est de réaliser un achat groupé d'innovation à hauteur de 2,5 millions d'euros dans le domaine du bien vieillir.

Les premiers trophées de l'achat hospitalier

L'Association française des acheteurs hospitaliers a remis les premiers trophées de l'achat hospitalier à onze établissements sur huit catégories allant de « la maturité de la fonction achats au sein de l'établissement » à « l'achat remarquable » en passant par « la boîte à outils », et notamment à la fondation John Bost pour le codéveloppement, avec des agriculteurs de sa région, de produits et rythmes d'approvisionnements adaptés aux établissements dans la catégorie « management de la relations acheteurs/fournisseurs ».