

mercredi, 23 avril 2008 07:32



Organiser un groupement de commandes d'envergure régionale, c'est loin d'être un long fleuve tranquille. Guy Taramelli, qui a coordonné celui des denrées alimentaires pour le compte d'établissements de santé franciliens, en sait quelque chose : le projet a nécessité près de trente réunions et 18 mois de travail.

Il faut parfois donner du temps au temps. Cet adage, Guy Taramelli, attaché d'administration à l'hôpital de Gonesse, l'a fait sien, à l'occasion de la constitution d'un groupement de commandes pour les denrées alimentaires d'une trentaine d'établissements de santé de la Région Ile-de-France. En tant que chef de projet de cet achat groupé, coordonné par l'hôpital de Gonesse, Guy Taramelli a tenu à prendre le temps nécessaire pour réussir cette mutualisation. Et ce, malgré l'insistance de la direction du Resah-idf (1) qui souhaitait boucler cet achat en six mois : « *Il ne me paraissait pas raisonnable, compte tenu du nombre d'adhérents au groupement et de participants aux réunions, de réussir cette démarche dans un tel délai* », assène le spécialiste. L'analyse des besoins, la sélection des produits, la rédaction des cahier des charges, leur validation, la réflexion sur la pertinence de l'allotissement choisi... Ces étapes indispensables et particulièrement chronophages ont demandé près de trente réunions et 18 mois de travail entre le moment où les groupes de travail se sont constitués (en octobre 2006) et le moment où le marché a été signé, le 1er avril dernier : « *La question est de savoir si l'on considère qu'un groupement de commandes se résume à l'addition des besoins des membres qui le constituent ou si l'on profite de la mutualisation pour réfléchir à la rationalisation des achats ? Dans le cas du groupement que j'ai coordonné, nous avons estimé qu'il fallait massifier les besoins sur un volume plus réduit de denrées. Une telle initiative implique des changements d'habitudes de la part des professionnels et leur acceptation par ces derniers. C'est difficile et long à faire passer* », commente Guy Taramelli.



Les petits fournisseurs écartés malgré l'allotissement

A titre d'exemple, ce dernier cite les pièces de viande utilisées par les cuisiniers des hôpitaux adhérents pour la confection d'un bœuf bourguignon : « *Les recettes de chacun se composaient de morceaux différents. Il a fallu que les cuisiniers s'accordent entre eux pour utiliser les mêmes morceaux de viande* », complète-t-il. Le groupement, qui rassemblait l'achat de viande fraîche, d'épicerie, de boissons et de produits diététiques, a été décomposé en 50 lots : « *On a essayé de les multiplier quand c'était possible pour ouvrir la concurrence et permettre aux PME d'y répondre* », mentionne l'attaché d'administration. Malgré cet effort, Guy Taramelli reconnaît que la massification des commandes a écarté mécaniquement les petits fournisseurs, ce qu'il regrette. Les gains sont-ils à la hauteur du temps et de la masse de travail que cette mutualisation ? Dans un contexte mondial de flambée des prix de l'alimentation, la réponse est oui : « *Nous avons subi une augmentation globale de 3,5% en conservant un bon rapport qualité/prix, ce qui est très peu au regard de certains produits qui ont pris 20% d'augmentation cette année, indique-t-il. Nous aurions pu limiter cette hausse un peu plus si nous avions choisi les produits les moins chers* », fait-il remarquer. Guy Taramelli ne cache pas que les négociations ont été très dures avec certains fournisseurs pour les lots infructueux qui ont été attribués sous la forme de marchés négociés : « *Nous avons tout de même réussi à faire baisser de 0,5 à 9% les tarifs que l'on nous proposait* ». Les bénéfices de la massification n'ont pas été identiques pour tous. A l'hôpital de Gonesse, par exemple, qui avait l'habitude depuis quelques années de regrouper ses achats avec d'autres établissements du Val d'Oise, les tarifs obtenus sont à la hausse par rapport aux précédents. Mais pour Guy Taramelli, cela fait partie du jeu.



(1) Le réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France