

RÉFORME DE L'HÔPITAL PUBLIC

Les achats de prestations dopés par la nouvelle carte hospitalière ?

→ En prenant une dimension nationale, Resah va proposer son catalogue de prestations de bionettoyage et services associés sous forme de « kits » adaptés à chaque zone à entretenir. Une offre « sur mesure » qui sera déclinée par quatre entreprises référencées dans chaque région. Le nouvel accord cadre prendra effet dès le mois de mai.



DR

À l'instar de son homologue UniHA, le GIP Resah (Réseau des acheteurs hospitaliers) intervenait principalement, jusqu'à présent, sur la base de groupements de commandes lancés pour ses adhérents en Île-de-France. Désormais, c'est à travers certains appels d'offres lancés en centrale d'achat nationale que le Resah s'impose dans l'univers de la santé. C'est notamment le cas pour le marché d'externalisation des prestations de nettoyage et bionettoyage des locaux et services associés. « En effet, nous couvrons tout le territoire avec des lots tenant compte du découpage administratif et des nouveaux groupements hospitaliers de territoires (GHT). Nous assistons de plus en plus au développement de la mutualisation des ressources dans les établissements. De nombreuses petites structures vont devoir grouper leurs achats, et notamment les achats de prestations de services. Les GHT vont inévitablement accélérer l'externalisation des prestations comme le nettoyage, afin de se recentrer sur leur cœur de métier: le soin. Nous avons un rôle à jouer dans cette dynamique, en accompagnant ces établissements et groupe-

ments avec une offre bien ciblée. À ce titre, nous avons élaboré des kits adaptés sur des segments bien précis » détaille Claire Noé, référent technique au sein du Resah.

DES CANDIDATS TESTÉS AVEC UN CAS CONCRET

Le dernier appel d'offres relatif au nettoyage et bionettoyage des locaux, marque indéniablement un véritable tournant. En effet, l'accord-cadre qui sera notifié dès le mois de mai 2017 permettra aux établissements adhérents (actuels et nouveaux) souhaitant externaliser leurs prestations de nettoyage de définir précisément leurs besoins et de sélectionner une entreprise parmi les 4 co-titulaires retenus. Par le biais d'une remise en concurrence dans le cadre d'un marché subséquent, les établissements sélectionneront un fournisseur pour leurs prestations de service de nettoyage et bionettoyage. « Dans cet accord cadre, nous avons mis l'accent sur le professionnalisme des candidats et leur capacité à répondre de façon concrète aux besoins des établissements. Par exemple, nous les avons testés avec un cas concret, leur décrivant ainsi un éta-

blissement hospitalier fictif tenant compte de toutes les caractéristiques d'un hôpital, en les interrogeant sur les méthodes mises en œuvre, les moyens utilisés, ainsi que sur l'organisation qu'ils pensaient mettre en place. Par ailleurs, nous avons travaillé de manière approfondie avec plusieurs de nos adhérents afin d'imaginer des kits plus ou moins complets ou spécifiques » complète pour sa part Yannetti Sabas, acheteuse au Resah.

UNE PRESTATION CALBRÉE PAR ÉTABLISSEMENT

Les « kits » sont de plusieurs natures. Il peut s'agir du « nettoyage de la chambre du sortant avec réfection du lit », de la « collecte interne des déchets », de « l'assemblage, distribution et ramassage du plateau repas », de la « gestion des commandes et gestion du linge ». Chaque établissement pourra ainsi disposer d'une prestation parfaitement calibrée par une entreprise prestataire mettant en œuvre une méthode et des moyens précis.

Les établissements hospitaliers envisagent de plus en plus l'externalisation de leurs prestations de nettoyage, les services hôteliers étant quant à eux de plus en plus régulièrement confiés à des entreprises. La question de l'externalisation de la fonction ASH se pose, mais demeure un sujet sensible compte tenu de sa forte



Claire Noé, référent technique au Resah, après un parcours comme infirmière hygiéniste, connaît parfaitement l'environnement hospitalier et les contraintes liées au bionettoyage. (Photo P. Deschamps)



Yannetti Sabas, acheteuse au Resah, a participé activement à l'élaboration des « kits ». (Photo P. Deschamps)



HYGIÈNE ENTRETIEN ÉQUIPEMENT

SYSTÈME DE DOSAGE PERFODOZ'

Un concentré de performance pour le nettoyage de toutes vos surfaces.

- **Système modulaire** : reconstitution jusqu'à 4 pulvérisateurs et 1 seau de produit prêt à l'emploi.
- **Système poche** : aucun contact avec le produit concentré, pas de risque d'erreur de dosage.
- **Pas d'inversion possible** : remplissage du pulvérisateur ou du seau d'une simple pression.
- **Identification facilitée** par le pulvérisateur sérigraphié (plus de décollément d'étiquette).

Hygial

L'hygiène : la vie

Retrouvez les coordonnées du distributeur le plus proche de chez vous sur www.hygial.fr

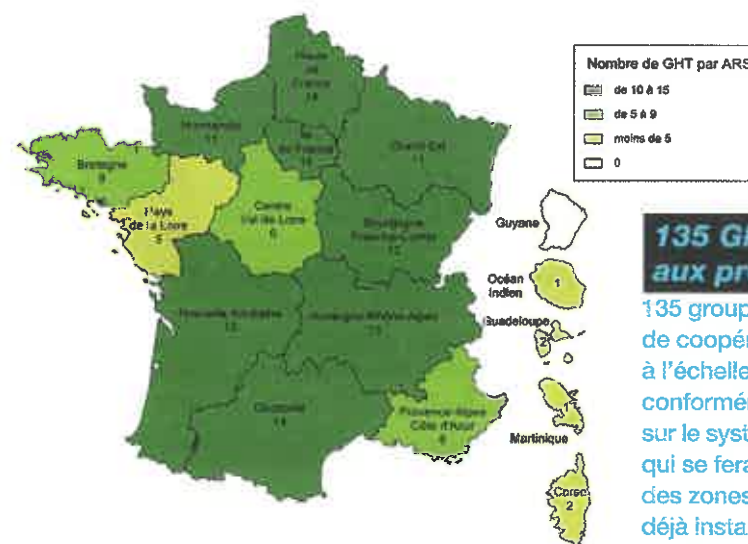
→ dimension sociale. L'hôpital public n'est pas aussi avancé que le privé sur ce sujet. Toutefois, la mise en place des GHT et la nécessaire mutualisation des moyens entraîneront une véritable dynamique dans ce sens. Pour le Resah, un des moyens de parvenir à cette évolution dans des conditions optimales, passe par un accompagnement des hôpitaux et EHPAD. « Notre rôle ne se limite pas simplement à une centrale d'achats proposant des produits sur catalogue, aussi bons soient-ils. Le véritable enjeu est de faire partager notre expertise, de conseiller les établissements dans la mise en place de contrôles qualité, dans l'évaluation des résultats obtenus, mais également de les aider à mettre en place de nouvelles prestations » insiste Claire Noé.

METTRE EN CONCURRENCE LES FOURNISSEURS

Hormis le marché de prestations de nettoyage, le Resah planche également sur la relance de l'appel d'offres des produits et consommables d'entretien, consommables de déchets, d'hygiène corporelle et arts de la table. Le marché actuel, qui ne concerne que le périmètre initial de la centrale d'achat, (Île-de-France) représente à lui seul près de 7,5 millions d'euros par an. Le périmètre du prochain marché tend à une nette augmentation des volumes, ce qui permettra de mettre en concurrence un nombre plus importants de fournisseurs. Le Resah précise également offrir un marché avec plus de 30 % de produits écolabélisés afin de satisfaire les besoins des établissements. ■

Marchés publics: UniHA, Resah, Ugap deviennent incontournables

La montée en puissance d'UniHA depuis 2005, le déploiement au niveau national de l'offre Resah et la force de frappe de l'Ugap auprès des collectivités conduisent l'ensemble des entreprises de propreté déjà présentes – ou souhaitant se développer dans le bionettoyage – à se voir référencées par un groupement d'achats national. Quelle place vont donc leurs réserver dans les années qui viennent les trois grands acteurs de l'achat public ? Du côté des centrales le discours, se veut rassurant et transparent vis-à-vis des entreprises locales ou de taille moyenne: pas question de s'en remettre uniquement aux majors du secteur, les PME doivent pouvoir répondre à des appels d'offres et prendre en charge des lots dans des établissements de proximité. Les derniers référencements attestent de cette volonté d'associer des entreprises régionales, bien implantée sur leur territoire. Il n'en demeure pas moins que quelques obstacles structurels subsistent, comme les règles appliquées par l'État pour le paiement des prestations. Les entreprises qui interviennent dans le secteur public, hôpitaux notamment, doivent se plier au « paiement 50 jours fin de mois », ce qui peut constituer un réel handicap pour les PME, mais qui est « en aucun cas négociable » confirment les acheteurs publics. ■



135 GHT qui posent question aux prestataires externes

135 groupements hospitaliers de territoire (GHT), nouveau mode de coopération entre 850 établissements publics de santé à l'échelle d'un territoire, ont été officiellement créés en juillet 2016 conformément au calendrier fixé par la loi de modernisation sur le système de santé français. La mise en place de ces structures, qui se fera avec plus ou moins de rapidité et de facilité en fonction des zones géographiques et des mutualisations inter-hôpitaux déjà installées, soulève encore beaucoup d'interrogations juridiques en particulier, concernant la passation des marchés et la désignation de la personne morale avec laquelle le contrat est signé. La question de la taille de ces nouvelles entités peut également inquiéter les entreprises de propreté locales ou régionales qui avaient jusqu'à présent la possibilité de travailler avec des hôpitaux de leur secteur. Le regroupement et la mutualisation des moyens permettront-ils encore à des PME de se positionner face aux grands groupes nationaux voire internationaux, déjà très présents dans le bionettoyage ? ■

Parole d'expert

Floréal Peix, directeur technique méthodes et qualité, Elior Services*



« L'hôpital est un monde en plein mouvement. La mise en place des GHT y contribue. Certains GHT vont sans doute lancer leurs propres marchés, il y a donc un risque d'éparpillement des appels d'offres et des donneurs d'ordres. Il faudra recréer une démarche commerciale, optimiser et mutualiser les effectifs, tout en évitant de tomber dans la chimère de la massification. Nous sommes dans une activité de main d'œuvre ce qui veut dire qu'en passant d'un marché de 3 à 6 millions d'euros par exemple, nos clients ne doivent pas espérer 30 % de remise sur les prix de la prestation ! Par ailleurs nous assistons à une profonde mutation dans l'organisation des soins. Il y a quarante ans, la durée moyenne de séjour était de 21 jours, aujourd'hui, elle est tombée à quatre jours. Au cours des dix dernières années, les hôpitaux français ont fermé 57 000 lits et créé 14 000 places en ambulatoire. Même s'ils sont encore sous-représentés en France par rapport aux pays nordiques ou aux États-Unis, les soins ambulatoires vont s'imposer et dicter une nouvelle organisation de l'hôpital. En 2020, les 2/3 des actes pourraient se faire en ambulatoire. »

*Intervention du 28 mars 2017, lors de la conférence plénière « Les défis de la propreté pour l'hôpital de demain », Europropre. ■

Facilitez le travail de votre équipe.

Nous avons conçu Tork Easy Handling™ après avoir vu votre personnel se débattre pour porter, ouvrir et jeter les emballages.

A l'aide d'outils bien pensés permettant de réduire les difficultés inutiles, les cartons peuvent être facilement portés et rangés, vides ou remplis. Ainsi, votre équipe sera plus satisfaite et plus productive, jour après jour.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.tork.fr

Travaillez plus intelligemment, pas plus dur.

www.youtube.com **TorkFrance**

www.tork.fr
+33 1 85 07 92 00

Décapez vos sols en toute sécurité avec GENUX

Décapant haute performance

- Sans substance toxique, nocive et corrosive
- Sans symbole de danger
- Sans odeur incommode
- Biodégradable à 100%

ACTIVERT

www.activert.fr

Activert-Rcei - ZA de la Plaine Haute - 52, rue des Entrepreneurs - 91566 CROSNE
Tél: 01 69 48 49 99

Société RCEI - RC EVRY 8 303 400 745