



GHT GUYANE : LES ACHATS CHANGENT D'ÈRE

🕒 24 novembre 2020 | Jean-Marc Binot  0

Un an après le lancement de la démarche de territorialisation, la direction des achats du GHT guyanais a notifié son premier marché commun. Si l'épidémie de coronavirus a compliqué le processus de mutualisation, la crise sanitaire a aussi renforcé la volonté des établissements de faire mieux ensemble et soudé les équipes.



Bien qu'il n'ait signé sa convention constitutive qu'en avril 2019, le GHT de Guyane, qui fédère les CH de Cayenne, de Kourou et de l'Ouest Guyanais (Saint-Laurent du Maroni), peut déjà compter sur sa direction territoriale des achats (DT-HA). Après avoir lancé la démarche en septembre de la même année, le territoire ultramarin a mis les bouchées doubles, grâce à l'appui de la DGOS qui a financé un accompagnement réalisé par le **Resah**.

PREMIER MARCHÉ MUTUALISÉ UN AN APRÈS LE LANCEMENT DE LA DÉMARCHE

Deux consultantes, Cécile Bernard, cheffe de projet dédiée à 100 %, et Frédérique Méri, devenue depuis responsable des marchés publics du GHT guadeloupéen (lire notre article du [10 novembre](#)), ont aidé le comité de pilotage à dessiner l'organisation. « Nous avons bénéficié d'outils, de trames et de formations clefs en main, ce qui nous a permis d'avancer très vite », témoigne Juliette Besse, directrice des fonctions support au CH de Cayenne, à qui la responsabilité de la DT-HA a été confiée.

Pour preuve, un an après, le premier marché mutualisé pour la location de véhicules a été notifié. Et la DT-HA a tenu son premier comité de direction en octobre 2020. Certes tout n'est pas encore abouti : des recrutements sont par exemple encore à venir pour boucler l'organigramme (objectif cible de 21 ETP).

SÉCURISER LES PROCÉDURES

Mais cette mutualisation permettra de répondre plusieurs nécessités, met en avant Juliette Besse. D'abord sécuriser les procédures, avec un taux d'achat hors-marché « très élevé », dépassant parfois les 50 %, expliqué par le sous-dimensionnement des cellules marchés et le cas très particulier de l'hôpital de Kourou, passé en 2018 du statut d'hôpital privé à celui d'hôpital public.

La cellule territoriale des marchés va ainsi apporter son appui et son expertise aux cinq filières (biomédical et laboratoire ; systèmes d'information ; travaux, bâtiment et énergie ; achats généraux et pharmacie) de la DT-HA. Un besoin encore exacerbé par un paysage économique composé de TPE-PME ou d'auto-entrepreneurs peu au fait des arcanes byzantines de la commande publique, à l'image des piroguiers.

« Nous faisons appel à eux pour le transport sur le Maroni de marchandises ou de patients, dont l'état ne nécessite pas le recours à l'avion, vers l'hôpital de Cayenne ou nos 17 centres délocalisés de prévention et de soins (CDPS). » Des marchés financièrement importants, plus encore avec la pandémie car les rotations, trois par semaine en temps normal, sont devenues quotidiennes pendant la première vague de l'épidémie.

UNE PLATEFORME LOGISTIQUE À L'ÉTUDE

Ensuite relever le défi logistique. La Guyane ne dispose que d'un seul aéroport et de deux ports, rouages essentiels puisque la région ultramarine importe tous les biens manufacturés. « Nous avons déjà conscience de l'état de dépendance du territoire par rapport aux approvisionnements et nous réalisons des stocks supplémentaires en routine », insiste Juliette Besse. Mais la crise sanitaire donne une nouvelle ampleur au phénomène. D'autant que la desserte aérienne avec la métropole est réduite drastiquement à partir de mars, passant de 2 vols par jour à 2 vols par semaine.

« Les places en soute étaient chères en raison des demandes de tous les acteurs de la santé, publics et privés. Et il nous était impossible de venir des EPI par bateau, à cause des quatre à six semaines de délai. Heureusement, nous avons bénéficié de l'aide des services de l'Etat qui vérifiaient le bon embarquement de notre fret à Orly », se souvient Juliette Besse. La compagnie chargée des vols intérieurs a même cessé son activité, alors qu'elle acheminait les patients fragiles, qui ne pouvaient supporter 3 à 5 jours de voyage par pirogue, du fret urgent, mais aussi les dispositifs de tests et les prélèvements. Autant de raisons qui poussent désormais le GHT à étudier la création d'une plateforme logistique.

LA CRISE SANITAIRE A SOUDÉ LES ÉQUIPES

Autre apport de la mutualisation, une plus grande collaboration entre établissements et la montée en compétences des équipes. Avant la création de la DT-HA, les relations étaient « distantes » et le mélange des genres (acheteur, approvisionneur, prescripteur...) pouvait exister dans les établissements. Si le coronavirus et le confinement ont limité les contacts physiques, l'épidémie a aussi cimenté les équipes.

« L'enthousiasme était déjà présent avant le coronavirus. », insiste-t-elle. Le séminaire qui a rassemblé les acheteurs en novembre 2019 a été un révélateur. « Chacun s'est rendu compte qu'on avait les mêmes soucis, qu'on avait aussi à cœur de bien faire, de trouver des solutions. » Cet engagement initial est encore renforcé par la crise sanitaire. « Les établissements se sontentraînés. Le CH de Cayenne a dépanné le CH de l'Ouest Guyanais en gants et le CH de Kourou a fourni des surblouses au CH de Cayenne. La solidarité a joué à plein. Cet épisode aurait pu nous inciter à nous replier sur nous-même. C'est le contraire qui s'est passé », assure Juliette Besse.



© GHT Guyane

UNE RENCONTRE FOURNISSEURS PROGRAMMÉE EN DÉCEMBRE

Comme le promet la directrice, l'aventure ne fait que commencer. Un nouveau marché commun de transitaire pour le fret aérien et maritime – enjeu prioritaire et majeur pour le groupement – devrait être notifié en décembre, date à laquelle est prévue une rencontre avec une partie des 150 fournisseurs locaux réguliers du GHT, si la situation sanitaire le permet. « Le dialogue est très important pour leur faire comprendre ce qui est en train de se passer, et permettre à tous d'accéder à nos marchés ». Parmi les nombreux projets de la DT-HA figure l'idée de constituer un réseau des acheteurs guyanais, baptisé RAG 973, de quoi élargir les échanges de bonnes pratiques entre professionnels. « Nous avons noué des premiers contacts avec l'économat des forces armées en Guyane. »

[f FACEBOOK](#) [t TWITTER](#) [in LINKEDIN](#)

A LIRE ÉGALEMENT

[LA FHF VA LANCER UN COLLÈGE ACHAT-LOGISTIQUE](#)

[GUILLAUME MORAND, ACHETEUR PUBLIC TOUT TERRAIN](#)

[COVID : LES HÔPITAUX SORTENT LES CALCULETTES](#)