

Ressources humaines

Les acheteurs hospitaliers envisagent une fonction plus structurée et agile d'ici dix ans

Publié le 02/12/21 - 17h48

Plus souple, plus agile, plus efficiente... Les attendus de la fonction achat devraient permettre à ces directions d'être pleinement reconnues comme stratégiques d'ici dix ans. L'acquisition de compétences de plus en plus techniques est primordiale.

Quelle forme prendra la fonction achat dans dix ans ? C'est la question sur laquelle se sont penchés les intervenants de la 10^e édition des journées de l'achat hospitalier du **Resah** ce 2 décembre. Au regard des évolutions récentes portées en partie par le programme de performance hospitalière pour des achats responsables (Phare) et les groupements hospitaliers de territoire (GHT) mais aussi, plus récemment, par la crise sanitaire, il est impératif que le métier d'acheteur hospitalier évolue. Pour Dominique Legouge, directeur général du **Resah**, si l'exercice de prospective n'est pas évident, il s'avère néanmoins nécessaire. Il identifie à ce titre trois tendances à venir.

Besoin de technicité

Le caractère stratégique de la fonction achat sera de mieux en mieux reconnu aussi bien au niveau quantitatif que qualitatif. Le poids des achats augmenteront, représentant une part de plus en plus importante du budget, il est donc impératif que l'acheteur monte encore en compétences. Une tendance que les résultats d'une étude menée par les élèves directeurs de l'École des hautes études en santé publique (EHESP), pour EHESP conseil à la demande du **Resah**, confortent. Actuellement, même si elle est passée d'une direction économique à une direction des achats, son positionnement reste hétérogène selon les établissements de santé et les GHT. Sur les 92 répondants, 25% indiquent qu'il s'agit d'une direction transversale qui manque de moyens pour atteindre ses objectifs, 37% que c'est une direction transversale parmi d'autres et 8% qu'elle manque d'attractivité et est isolée et insécurisée dans l'établissement. 30% ont à l'inverse souligné que leur direction est "*indispensable au bon fonctionnement de l'établissement ou du groupement*". De même, ont précisé les élèves directeurs lors de leur présentation, sur le panel de segments achats elle est plus ou moins associée. Ainsi, plus le sujet est considéré comme "*technique*", comme sur l'informatique, les dispositifs médicaux ou encore les médicaments, moins la direction des achats est sollicitée. Il existe un réel besoin de technicité sur certains sujets, ont par conséquent relevé les élèves directeurs.

Le pont entre fournisseurs et prescripteurs

L'acquisition de ces nouvelles compétences a par ailleurs été évoquée par Dominique Legouge. Ce dernier estime que la seconde tendance de la fonction achat est de basculer vers une fonction "*plus complexe à gérer*". Et de citer en exemple la réflexion autour de la réversibilité des contrats signés pour les systèmes d'informations. Non seulement, la montée en technicité doit être ciblée mais aussi la capacité à gérer des projets de manière transversale. Un point également mis en avant par l'étude des élèves directeurs : "*il n'est plus possible de travailler seuls*" pour les acheteurs. Les directions des achats doivent s'appuyer sur les réseaux pour l'heure sous-exploités afin de

partager des informations et mutualiser les expériences. En interne, comme l'indique lors d'une table ronde Camille Jacquard, directrice des achats du GHT Nord-ouest-Vexin-Val-d'Oise : "*L'acheteur doit être le traducteur des besoins et faire le pont entre le fournisseur et le prescripteur.*" Et pour l'heure cette question des ressources humaines est primordiale. Le turn-over est important et il existe un réel manque de disponibilités des compétences, souligne Florian Vinclair, directeur du groupement de coopération sanitaire (GCS) Achats santé Bretagne. Une situation due au statut accordé à ces personnels, qui devrait selon lui plutôt basculer sur celui d'ingénieur au regard des compétences attendues, et donc à la rémunération qui doit s'aligner sur celle du privé. Les profils soignants sont en ce sens intéressants car ils permettent de fluidifier la diffusion du besoin et sont au cœur du terrain.

Mutualisation croissante

Ces constats conduisent à la troisième tendance, celle de la mutualisation croissante, selon Dominique Legouge. La mutualisation des expertises, des compétences mais également des expériences permet de donner à la fonction achat du poids, notamment vis-à-vis des entreprises ou de la mise en place des plateformes logistiques pour lesquelles il faut maîtriser les enjeux. Les élèves directeurs notent que la mise en place de nouveaux modes d'accompagnement vise à décloisonner une fonction qui peut encore être vue comme trop fragmentée. Sur ce point, le GHT apparaît comme un bon levier pour établir une stratégie mais aussi mettre en place les outils nécessaires à la fonction comme le système d'information achat. Ce dernier est considéré par 97% des répondants à l'étude comme l'outil de demain de la fonction, celle-ci nécessitant davantage de dématérialisation. L'intelligence artificielle, encore mal appréhendée, fait elle aussi partie des attendus des acheteurs. La production et la gestion de la donnée sont en effet des éléments indispensables qui structureront la fonction dans dix ans. Avec donc encore de nouvelles compétences à intégrer, note Dominique Legouge.

Géraldine Tribault, à Paris

Les informations publiées par Hospimedia sont réservées au seul usage de ses abonnés. Pour toute demande de droits de reproduction et de diffusion, contactez Hospimedia (copyright@hospimedia.fr). Plus d'informations sur le copyright et le droit d'auteur appliqués aux contenus publiés par Hospimedia dans la rubrique [droits de reproduction](#).

Pas encore abonné à HOSPIMEDIA ?

Testez gratuitement notre journal en vous rendant sur <http://www.hospimedia.fr>

Votre structure est abonnée ?

Rapprochez-vous de votre référent ou **contactez nous** au 03 20 32 99 99 ou sur <http://www.hospimedia.fr/contact>