

L'Ile-de-France, la région-pilote du projet achats

Le projet achats de la FEHAP, démarré en septembre 2007, a débuté en Ile-de-France. L'intérêt d'avoir un pilote est de pouvoir tester un certain nombre d'axes de travail avant de les proposer aux autres régions.

Le projet achats de la FEHAP est lancé de manière pilote en Ile-de-France afin de mettre en place un certain nombre d'axes de travail. Le soutien de l'ARH Ile-de-France dans cette démarche est précieux. Aujourd'hui, plusieurs volets du projet rentrent dans ce cadre.

Le benchmarking nécessaire

La Délégation Ile-de-France a souhaité pouvoir comparer ses prix d'achats. Aussi, un outil de benchmark a été réalisé, en présentant plusieurs catégories de paniers (Hygiène et entretien, fournitures de bureau, usage unique, informatique, médicaments, dispositifs médicaux, linge plat). La particularité de cet outil est de raisonner en coût global et pas seulement en prix d'acquisition. Ainsi, outre le prix unitaire, sont posées des questions relatives aux prix accessoires ou encore aux modalités logistiques et d'approvisionnement. L'outil est aujourd'hui en phase de test avant son déploiement.

Le partenariat avec d'autres projets Resah Ile-de-France

Les adhérents franciliens de la FEHAP ont émis le souhait de pouvoir collaborer à certaines des actions conduites par le Resah-IDF (Réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France). C'est dans ce cadre qu'une convention de partenariat a été signée en début d'année entre le Resah et la FEHAP.

Formation du 9 avril

La FEHAP est de plus en plus interrogée sur l'application de l'ordonnance du 6 juin 2005. Pour répondre à la demande de ses adhérents et faire le lien entre ces textes et la performance achats, une formation plénière a été proposée le 9 avril dernier aux établissements franciliens pour exposer le déroulement du processus achats dans le cadre de l'ordonnance du 6 juin 2005. De larges plages ont été laissées aux participants afin qu'ils puissent poser les questions relatives aux problèmes pratiques qui se posent à eux au quotidien.

Si d'autres régions sont intéressées par l'organisation d'une formation plénière, vous pouvez contacter **Christelle Guillaume, chargée de projet - secteur formation** au 01 53 98 95 53 - christelle.guillaume@fehap.fr

L'Ile-de-France, une région dynamique

L'Ile-de-France est une région dont le dynamisme dans le domaine des achats n'est pas récent.

En effet, il existe un groupement d'achats (le GEEPH - Groupement d'Etudes Economiques des Hôpitaux Privés à but Non Lucratif) depuis une trentaine d'années qui compte 17 établissements, 3 000 lits dont 50 % de MCO et qui génère plus de 5 millions de chiffre d'affaires.

Les familles d'achats couvertes par ce groupement sont celles du groupe 3, soit les produits dits d'économat (à titre d'exemples : papeterie, consommables et textiles à usage unique, entretien et hygiène ...) et les prestations de sous-traitance et d'externalisation (blanchisserie, enlèvement des déchets et maintenance ascenseurs). Outre les résultats économiques dus aux groupements d'achats, le GEEPH mentionne deux autres facteurs tout aussi importants pour assurer la réussite et le bon déroulement de l'acte d'achat : un interlocuteur unique pour gérer la relation fournisseur et une économie substantielle sur les coûts administratifs de passation.

Pour plus de renseignements, vous pouvez contacter **Benoît Saleix, Président du GEEPH** : bsaleix@hopital-dcss.org - 01 44 64 33 93

Plus récemment, le secteur médico-social a également innové de manière significative en lançant des modes d'organisation en fonction du degré stratégique des achats traités.

C'est le cas d'ISATIS, une association spécialisée dans la prise en charge des personnes âgées, composée de 7 maisons de retraite, 1 SSIAD, 1 hébergement temporaire et 1 centre de jour, qui a déterminé trois niveaux d'organisation :

- un niveau siège pour les sujets sensibles à caractère stratégique, comme les assurances, par exemple
- un niveau local qui permet de s'approvisionner rapidement, mais également de répondre aux besoins spécifiques des sites. C'est le cas, par exemple, de la restauration qui est sous-traitée et organisée site par site
- un niveau transversal permettant de bâtir des plans d'optimisation des achats. Ainsi, depuis 2007, un groupe de travail composé de quelques Directeurs d'établissements étudie les

potentialités de mise en place d'achats mutualisés, afin de bénéficier d'un effet volume important et rationalisé. La première famille travaillée a été celle des contrats de maintenance qui a permis de réaliser des gains.

Le séminaire Directeurs

Les achats, en tant que fonction, peuvent être envisagés comme un outil de management au sein d'un établissement. Un séminaire de la Délégation Ile-de-France s'est tenu le 3 avril dernier en présence d'un cabinet spécialisé dans le recrutement des professionnels achats, pour développer ce thème.

Si d'autres régions sont intéressées par l'organisation d'un tel séminaire, vous pouvez contacter **Véronique Chasse, Responsable de projet** au 01 53 98 95 00 - veronique.chasse@fehap.fr

Véronique Chasse,
Chargée du projet Achats à la FEHAP

L'ordonnance du 6 juin 2005

L'Europe a adopté en 2004 des directives européennes, qui ont été transposées en droit français en deux catégories de textes : le code des marchés publics et l'ordonnance du 6 juin 2005 (et son décret du 30 décembre 2005). Apparaît alors dans notre droit français une nouvelle notion : celle de pouvoir adjudicateur.

Ce sont les pouvoirs adjudicateurs qui sont soumis à l'ordonnance du 6 juin 2005, et pas des catégories spécifiques de personnes.

Est pouvoir adjudicateur toute entité de droit public ou privé qui exerce une mission d'intérêt général, autre qu'industrielle et commerciale, et qui est financée majoritairement par des personnes publiques.