

## Carte d'achat : le RESAH entre en jeu

### A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

[Voir les articles de cet auteur](#)

**A part quelques établissements, la carte d'achat, en dépit de ses nombreux atouts, n'a pas encore conquis le monde hospitalier. Ouvert à tous, l'accord-cadre lancé par la centrale du RESAH et récemment attribué à la Caisse d'Epargne, pourrait changer la donne.**

Autorisée par les textes depuis 2004, la carte d'achat n'a jamais fait un tabac en France, contrairement aux pays anglo-saxons, même si ces dernières années, son utilisation s'est un peu démocratisée. En 2013, le montant des achats réglés par cet outil bien pratique a atteint légèrement plus de 302 millions d'euros pour environ un million de transactions. Comparé à l'Etat, qui est quasiment passé en mode industriel (526 000 transactions il y a deux ans) et aux collectivités locales, le secteur de la santé fait figure de parent pauvre. Le nombre de programmes carte d'achat dans les hôpitaux pourrait avoisiner la dizaine, pas forcément des grosses structures puisque figure dans la liste l'établissement spécialisé de Lorquin (lire notre article en lien). Le marché de la centrale d'achat du Réseau des acheteurs hospitaliers (RESAH), lancé au début de l'année et notifié en mai, va sans doute changer la donne.

« Nous avons eu des retours de nos adhérents qui étaient intéressés par l'outil, mais qui ne savaient pas comment y aller. En outre, il y avait une certaine appréhension à parler aux banques qui ne sont pas les interlocuteurs les plus faciles », avance Marie Nicot, chargée de mission du réseau qui a démarré le projet en septembre dernier avec l'appui technique de Christian Mauppin, directeur des achats du CH Sainte-Anne, précurseur dans le domaine puisqu'il figurait parmi les projets pilotes en 2002. On aurait pu imaginer que les atouts de la carte, utilisée depuis plus de dix ans, étaient parfaitement connus : gain de temps avec l'allègement du processus de commande et de mandatement, règlement rapide des fournisseurs, baisse du coût de traitement de la facture (au moins de 50% selon l'Association des professionnels européens de la carte d'achat), sans oublier la responsabilisation des services et des agents, « puisqu'on leur donne un budget à gérer », insiste Marie Nicot. Force est de constater que non. « La carte est encore vue comme une nébuleuse côté hôpitaux. Et c'est la même chose chez les fournisseurs. Il y a une vraie méconnaissance du sujet, combien cela coûte, comment faut-il s'équiper ? Il n'y a pas assez d'informations pour comprendre sa valeur ajoutée de chaque côté », affirme Delphine Janin, responsable du département des achats au RESAH.



**Nous avons eu des retours de nos adhérents qui étaient intéressés par l'outil, mais qui ne savaient pas comment y aller**

### Une grille en fonction du volume de dépenses



Marie Nicot

Le benchmarking opéré en amont avait souligné le besoin primordial d'assistance auprès des utilisateurs. Dans le cahier des charges, l'accompagnement (formations proposées aux administrateurs, aux porteurs, les séminaires, les réponses aux questions, le conseil apporté par la banque) était donc le critère numéro un, pondéré à 40%, devant le prix (30%) et l'aspect technique (30%). Le RESAH a finalement décidé de confier, après une phase de négociation, ce MAPA, passé sous la forme d'un accord-cadre mono-attributaire, à la Caisse d'Epargne plutôt qu'à la BNP. Deux éléments ont notamment fait pencher la balance. Evidemment le tarif. « La Caisse d'Epargne a proposé un très bon prix », assure Delphine Janin. Côté acheteurs, un forfait intégrant tous les coûts dépendra du volume de dépenses effectuées avec la carte : petits utilisateurs (moins de 200 000 euros par an), moyens utilisateurs (de 200 à 400 000 euros par an), et gros utilisateurs (plus de 400 000 euros par an). Côté fournisseurs, la commission oscillera entre 0.30/0.40 % et maximum 1% du montant payé. Tout dépendra de la négociation entre le fournisseur et sa banque et surtout du montant du panier moyen. Avec l'assurance pour le prestataire d'être réglé en trois ou quatre jours contre cinquante à minima

actuellement. Deuxième facteur : la facilité d'usage. « La Caisse d'Epargne s'est aussi distinguée avec son outil en ligne très ergonomique qui permet de paramétrer et de référencer les cartes », relève Delphine Janin. Mis à disposition par la centrale d'achat, le marché est ouvert à tous les établissements de santé ou médico-sociaux et pas uniquement aux adhérents franciliens du RESAH.

### Les fournitures de bureau en ligne de mire au CH Saint-Denis



Delphine Janin

Même si quatre hôpitaux, dont deux hors Ile-de-France, avaient déjà décidé de profiter de l'opportunité une semaine après le lancement d'une première campagne d'information, le réseau n'a pas vraiment d'idées sur le nombre d'organismes qui pourrait rallier son initiative. Le CH de Saint-Denis a en tout cas sauté sur l'occasion. Déterminé à dématérialiser la gestion de bout en bout de ses fournitures de bureau (700 références, 280 000 euros en 2014), il notifiera d'ici quelques semaines un appel d'offres pour une plateforme de commande en ligne, opérationnelle dans la foulée, qu'il pourra coupler, pour le paiement, avec la carte d'achat. L'hôpital dyonisien, qui devrait lancer son marché subséquent cet été, prévoit une cinquantaine de porteurs. « C'est tellement plus simple. Actuellement, les demandes sont adressées soit au magasin général, soit au service achat, du stylo au classeur en passant par l'agrafeuse. C'est un travail chronophage et fastidieux. Les services pourront directement gérer leurs commandes et leur budget », explique Aurélie Dognon, responsable des achats et de la logistique, qui connaît le sujet sur le bout des doigts puisqu'elle a participé au déploiement de la carte chez ses anciens employeurs, le CH de Sainte-Anne et l'UCANSS.

Pour faciliter la tâche des établissements, le RESAH a conçu un kit de passation des marchés subséquents.

**C'est tellement plus**

« Il suffit de remplir les textes à trous », résume Delphine Janin. Le paiement en niveau 3 - autrement dit la **simple** possibilité de transmission non seulement du nom et des coordonnées du fournisseur, de la date et du montant de la transaction, mais également de données beaucoup plus détaillées comme le montant et le taux de TVA, le numéro de commande, le nombre d'unités, le prix unitaire... - sera possible. « A condition de le prévoir dans le cahier des charges », prévient Delphine Janin. Une réunion d'information est prévue le 9 juillet prochain. Avis aux amateurs.