



Professionnalisation de la démarche achats pour les hôpitaux

Type de client :
Pour le principal
groupement public
d'achats hospitaliers

Entités :
20 centres hospitaliers

Contexte

A l'occasion de la mise en place du programme Phare impulsé par la DGOS, ce groupement a souhaité structurer l'acte d'achat par une présentation formalisée des stratégies d'achat recommandées aux adhérents.

Objectif

- Formaliser à l'aide d'une matrice des stratégies d'achat par segment
- Les faire valider par le Comité Exécutif du groupement composé de professionnels hospitaliers
- Présenter les stratégies validées aux comités filières pour les convaincre d'utiliser les marchés concernés

Approche

- **Concertation préalable**
 - Composition et animation de groupes de travail aux profils complémentaires: pharmaciens, acheteurs, chargés de mission achats
 - Elaboration de stratégies d'achat différenciées par segment
 - Synthèse et partage des conclusions avec les participants, puis validation
- **Conception et partage**
 - Conception des solutions proposées puis partage d'abord en individuel avec les participants du groupe de travail, puis avec d'autres participants techniques, et enfin en Comité Exécutif
- **Déploiement**
 - Transmission des stratégies aux adhérents

Résultats

- Déploiement des stratégies et des matrices auprès des 13 filières d'achat du groupement
- Utilisation systématique pour les achats locaux des centres hospitaliers universitaires

Matrice des contraintes, définition du segment achats

Contraintes internes	Note:
le segment vise directement le soin du patient et/ou la sécurité sanitaire	2
le segment vise directement les conditions de travail des collaborateurs	1
le segment est difficilement "homogénéisable" à l'ensemble des services	1
Le segment impact plusieurs entités acheteuses	1
Le segment présente une forte résistance au changement	1
	6

Contraintes externes	Note:
le segment est en situation de monopole ou quasi-monopole	2
Le segment est déjà géré par les des groupements auquel j'adhère	1
le segment est assujettit au(x) rupture(s) d'approvisionnement(s)	1
Le segment est impacté par de nombreux "hors marchés"	2
Le segment est soumis à des contraintes réglementaires fortes	2
	8

0 = pas du tout
1 = un peu
2 = beaucoup

Découvrez un autre exemple de mission réalisée au verso...



Optimisation des dépenses de la famille gants en centre hospitalier

Contexte

A l'occasion d'un accompagnement sur la cartographie des dépenses, nous avons proposé au client d'envisager le regroupement de certains de ses marchés, notamment de gants médicaux, gants chirurgicaux et, plus largement des gants en latex et vinyle non stérile ou encore gants ménagers et doigtsiers.

Objectif

- ✓ Optimiser l'organisation achats et l'approvisionnement des besoins en gants
- ✓ Identifier les axes d'optimisation, notamment la réduction du panel fournisseurs par un regroupement des besoins
- ✓ Mener la consultation

Approche

- **Concertation avec les acheteurs, le personnel soignant, la direction des services économiques**
 - Composition et animation de groupes de travail aux profils complémentaires: pharmaciens, ingénieur restauration, personnel soignant, représentants des services économiques,...)
 - Entretiens individuels puis séance de travail et confrontation des besoins et des avis
- **Conception et partage**
 - Création et validation d'un nouvel allotissement
 - Resserrement des références
 - Optimisation des flux d'approvisionnement

Résultats

- Face à une matière première qui connaît de fortes variations des cours, cette action a permis d'annuler l'effet de la hausse des prix sur deux ans.

Type de client :

Pour un centre hospitalier universitaire du premier quartile

Effectif :

Ensemble du personnel soignant et équipes du personnel de restauration

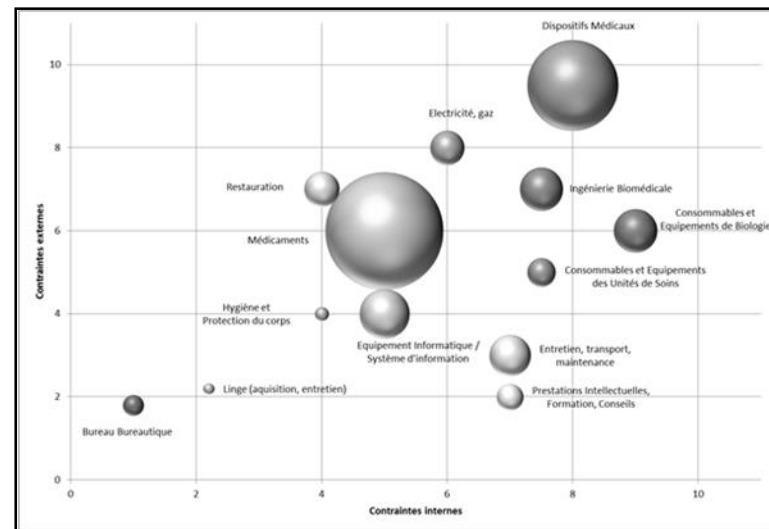


Illustration : Cartographie des achats d'un établissement de santé