

Adresse de l'article : <http://infos.gazette-sante-social.fr/3729/acheteur-hospitalier-un-metier-en-pleine-mutation>

Cet article fait partie du dossier :

Thématique : Achats hospitaliers : définir le juste besoin, choisir au juste prix

Hôpital

Acheteur hospitalier : un métier en pleine mutation

Olivier Bonnin | Les dossiers d'actualité | Publié le 22/04/2013 | modifié le 22/04/2013

Compétences juridiques et comportementales, aptitude à la transversalité, capacité de négociation avec les entreprises... la fonction d'acheteur hospitalier s'est professionnalisée. Et dans un contexte budgétaire tendu pour les établissements sanitaires et médico-sociaux, les exigences deviennent de plus en plus fortes.

Acheteur hospitalier... Les professionnels de santé en conviennent : le terme est large et recouvre plusieurs situations. « Nous avons des experts métiers qui sont des acheteurs, les pharmaciens par exemple, explique Alain Mourier, professeur "achat et supply-chain" à l'Ecole des hautes études en santé publique (EHESP). Dans un établissement de court séjour, 50 % des achats concernent des produits de santé : médicaments ou dispositifs médicaux. Allons-nous voir émerger une fonction d'acheteur à part entière ? C'est déjà le cas dans quelques grosses structures hospitalières dont la dimension permet la spécialisation de cette fonction. Toutefois dans de nombreux établissements les compétences spécifiques des experts métier, celles du pharmacien ou de l'ingénieur biomédical par exemple, doivent s'exercer de manière polyvalente avec celle d'acheteur ».

Essor

Certains, toutefois, s'y emploient. C'est notamment pour professionnaliser la fonction qu'a été constitué, en 2008, le réseau des acheteurs hospitaliers (Resah) d'Ile-de-France. « A l'époque, le diagnostic était que les achats étaient trop morcelés d'une structure à l'autre, mais qu'ils manquaient aussi de coordination au sein même des établissements », rappelle son directeur, et initiateur, Dominique Legouge. « Notre message est qu'il faut une fonction achat dans tout établissement. » Auprès de ses 134 adhérents, ce groupement d'intérêt public aide donc « les directions achat à être mieux reconnues en interne, et à adopter un champ d'action complet ». Il les invite ainsi à définir leur « plan d'action achats » qui doit permettre de dégager au moins 3 % de gains chaque année. Et depuis 2011, un appui similaire est donné, à l'échelle du pays, à « [l'essor et à la structuration de la fonction achats au sein des hôpitaux](#) », avec le programme Phare (1), lancé par la Direction générale de l'offre de soins (DGOS). Dans le même temps, la fonction tend à se professionnaliser car dans un contexte financier tendu pour les établissements hospitaliers et médico-sociaux, la rigueur est plus que jamais recommandée. « Nous devons mieux acheter pour maîtriser les dépenses publiques mais l'acheteur n'est pas un « cost killer » poursuit Alain Mourier. Il recherche la meilleure qualité possible au juste coût ». Si l'achat a longtemps été une activité segmentée entre différents secteurs qui n'échangeaient

pas sur leurs pratiques, ce temps paraît (presque) révolu et de multiples compétences doivent être présentes dans une organisation achat désormais transversale : « Les connaissances juridiques sont nécessaires pour maîtriser les procédures d'achat public mais les compétences comportementales ne le sont pas moins, ne serait-ce que pour définir le juste besoin avec les utilisateurs que sont les professionnels de santé. Et puis le Code des marchés publics permet d'aller plus loin qu'on ne le pense : nous pouvons nous inspirer des pratiques de l'entreprise pour négocier lorsque le code le permet ». Et Alain Mourier de citer quelques préalables pour réussir « l'achat de performance » : analyser correctement le besoin, réaliser une étude de marché, avoir une bonne vision des fournisseurs, raisonner en coût complet de possession et ce avant même de rédiger le cahier des charges.

Craines

Une professionnalisation qui pourrait bien susciter la crainte des entreprises... » Certaines expriment des craintes mais nous voulons la juste qualité au juste prix. Quand les acheteurs se regroupent, ils sont plus pointus. Il revient dès lors au marché de proposer des solutions innovantes et aux acheteurs hospitaliers de faciliter l'émergence de ces solutions. Nous veillons également à préserver une saine concurrence : les PME doivent notamment avoir accès aux achats des hôpitaux ». Pour aider les acheteurs hospitaliers à relever ces nouveaux défis, des journées de l'achat hospitalier se déroulent chaque année en novembre. « Elles constituent un lieu de rencontres et de réflexion. Elles sont ouvertes aux fournisseurs mais ils ne financent rien dans un souci d'indépendance et de transparence », explique Alain Mourier, par ailleurs trésorier de l'association française des acheteurs hospitaliers (ASFAH), créée en septembre 2009 pour valoriser le métier d'acheteur hospitalier. L'Asfah a notamment édité, avec la société PG Promotions, le premier annuaire de l'achat hospitalier (2). « La fonction « achats » n'est pas encore mature dans les établissements. Elle ne figurait pas, par exemple en tant que telle dans l'annuaire Politi (3) », témoigne Alain Mourier. L'annuaire propose également une cartographie des groupements de commande actifs au sein des régions.

Enseignement

Alain Mourier enseigne également la matière à l'Institut du management à l'EHESP depuis trois ans. « L'idée est d'ouvrir les enseignements à d'autres techniques d'achat, voire aux intervenants du monde de l'entreprise. Cette dimension « performance de l'achat » est présente et très en phase avec le programme Phare ». Il a également développé une formation continue avec l'école de management de Grenoble : « les 100 heures de l'achat hospitalier » créée pour des hospitaliers, sous la forme de six modules de trois jours. « Nous mixons les approches et les intervenants du monde de l'achat public hospitalier et de celui de l'entreprise ». Un certificat est ensuite délivré par les Directeurs des deux écoles et les professionnels qui ont suivi ce parcours peuvent ensuite intégrer s'ils le souhaitent le Mastère spécialisé de l'école de management de Grenoble.

Notes

1. « Performance hospitalière pour des achats responsables » - programme national lancé début octobre 2011.
2. L'annuaire présente près de 4000 responsables achats, les structures de mutualisation, groupements et institutions concernées par l'achat hospitalier, ainsi que les fournisseurs spécialisés. La première édition est parue le 8 novembre 2012 à l'occasion des Journées de l'Achat Hospitalier.
3. L'annuaire Politi référence les directeurs, décideurs et professionnels du monde hospitalier.