

CAP GROUPEMENTS

La lettre du réseau interrégional des coordonnateurs de groupements de commandes hospitaliers territoriaux

Trimestriel • N°5 • Novembre 2013

SOMMAIRE

P.2

- Portrait : Michel Deshayes, Achats Santé Bretagne
- Juridique : un GCS, pour quoi faire ?

P.3

- Gros plan : le métier de coordonnateur
- Groupe de travail : le droit au service de la performance des groupements

P.4

- Actualités
- Agenda

ÉDITO

Coordonnateurs, valorisez votre action en calculant les gains sur achats réalisés par vos groupements !

La montée en charge des groupements dans les régions continue à avancer depuis le début de l'année à un rythme soutenu.

De nouveaux groupements sont régulièrement créés pour mutualiser au niveau régional des achats jusqu'alors éclatés entre établissements. Quand certains opérateurs élargissent leur périmètre d'activité et le nombre de leurs adhérents, d'autres décident de mettre en place des mécanismes de coopération avec leurs voisins pour mettre leurs forces en commun et accroître ainsi leur efficacité.

Par ailleurs, tous s'engagent dans un fort mouvement de professionnalisation visant à garantir de façon pérenne à leurs adhérents un haut niveau de performance qualitative et économique.

C'est pourquoi, il est essentiel pour tous les coordonnateurs des groupements d'achats, membres du réseau interrégional Alliance-groupements de veiller à ne pas négliger une étape importante de leur travail : celle du calcul des gains sur achats réalisés. Celle-ci, même si elle induit une charge de travail supplémentaire, est essentielle à la valorisation des actions menées par les groupements dans les territoires, que ce soit auprès des adhérents, de l'ARS ou du ministère de la Santé.

En effet, demain, la reconnaissance des groupements d'achats dans leurs régions et le niveau des moyens dont ils pourront disposer seront de plus en plus liés à leur capacité à calculer et à communiquer sur les gains et la valeur qu'ils auront su générer.

Il est donc essentiel que chaque coordonnateur se mobilise en cette fin d'année pour valoriser l'action de son groupement en déclarant auprès de son correspondant « achats » en ARS le montant global des gains sur achats réalisés.

Il en va de la crédibilité du travail que chacun d'entre nous a accompli dans sa région dans le cadre du volet « mutualisation » du programme PHARE.



Dominique LEGOUGE
Directeur du Resah

COMMUNICATION



Alliance-groupements est là pour relayer et promouvoir votre action. Votre groupement a été cité dans la presse ? N'hésitez pas à nous le signaler en nous envoyant votre article à **contact@resah-idf.com**. Il sera mis en ligne dans l'espace presse de **www.alliance-groupements.fr**

Vous souhaitez faire paraître un article dans Cap groupements ?

Écrivez à : **contact@resah-idf.com**

MUTUALISATION

> **Segments d'achats prioritaires : les groupes de travail prochainement lancés**

- Structure de coopération pour les achats

Pour rejoindre un groupe de travail...

contact@resah-idf.com



PORTRAITS

➤ Depuis janvier 2013, le Resah réalise un appui individualisé au développement des groupements désignés par le comité des achats sur appel à candidatures. Retour d'expérience, par la voix de Michel Deshayes, de la région Bretagne qui a bénéficié de cet appui et qui, parallèlement, a créé un groupement de coopération sanitaire.



**MICHEL
DESHAYES**

Administrateur du GCS
Achats Santé Bretagne

Comment se présente le paysage breton en matière d'achats groupés ?

Les établissements de santé bretons ont un volume d'achats annuel de plus de 900 millions d'euros. Rapporté aux 18 milliards d'euros nationaux, on retrouve les 5 % que « pèse » habituellement la Bretagne dans d'autres domaines. Avec 15 groupements d'achats à portée régionale, dans des domaines variés, les établissements bretons ont montré leur capacité à se fédérer et cela de longue date. Certains groupements ont en effet plus de trente ans d'existence. Il y a là une vraie richesse. Nous devons remercier les coordonnateurs des groupements d'achats. Ils ont prouvé leur dévouement à la collectivité. Préserver ce capital de connaissance du terrain et d'expertise est primordial.

La Bretagne vient de se doter d'un GCS pour animer et coordonner sa politique achats. Pour quelle raison ?

Il est apparu aux hospitaliers bretons que c'était la bonne formule pour être maîtres de leurs achats et les acteurs de leur propre changement, tout en s'inscrivant sans réserve dans les orientations nationales. Ici aussi, il existe un acquis important avec, depuis 2007, l'existence d'un réseau associatif fédérant les groupements régionaux, le RASB, dont le GCS va prendre la succession.

Le GCS démarre sous de bons auspices : 43 établissements, parmi lesquels les CHU de Brest et Rennes, les centres hospitaliers, les EPSM, quelques EHPAD et un syndicat inter-hospitalier y ont déjà adhéré, qui représentent 85 à 90 % des dépenses des titres 2 et 3 de la région. Le GCS est un bel exemple de démocratie sanitaire, puisqu'il a été décidé que chaque établissement détenait une voix délibérative à l'assemblée générale, quelle que soit sa taille. Les nombreuses candidatures de

praticiens et de directeurs pour participer à la gouvernance témoignent de l'intérêt qu'ils lui portent. Grâce au soutien financier de l'ARS Bretagne, le GCS sera doté de moyens permanents qui faisaient défaut au RASB : un administrateur et un cadre administratif à temps plein, un vingtième ETP de pharmacien et un mi-temps d'assistante. À noter que l'ARS sera partie prenante au fonctionnement du GCS au travers d'un CPOM, du comité de suivi et des réunions de l'Assemblée Générale. Et enfin, la région a bénéficié au 1^{er} semestre d'un précieux appui du Resah.

Quel a été cet appui du Resah et que vous a-t-il apporté ?

La Bretagne a eu la chance de bénéficier d'un appui global, qui s'est porté sur les groupements d'achat existants. Le Resah a livré la restitution de ses travaux en juin dernier. Cet appui global est une grande chance, à double titre. D'une part, il débouche sur diverses préconisations, utiles aux comités de pilotage des segments achats que le GCS va mettre en place. D'autre part, ce sont des liens personnalisés qui se sont établis avec des responsables et des cadres du Resah, qui sont fort précieux.

Pour être plus concret, je citerais deux évolutions en cours. Deux de mes collègues directeurs, qui sont chacun coordonnateurs d'un groupement d'achats de produits d'incontinence, ont décidé de travailler en commun en vue d'un appel d'offres régional unique.

De leur côté, les pharmaciens ont décidé de créer, au sein de leur conférence régionale, un collège des pharmaciens acheteurs qui va s'articuler étroitement avec le GCS. Parmi les premières décisions prises, celle de se constituer une base de données régionale des prix d'achat des médicaments. Sans dogmatisme, à partir d'éléments factuels, nous allons ensemble collecter et analyser les données. Le Resah nous a apporté beaucoup d'éléments. Il y a maintenant un travail d'appropriation à mener.

Quelles sont vos prochaines échéances ?

En cette phase de démarrage du GCS, je m'attache à rencontrer les directions et les pharmaciens. Ce contact physique est très important. J'explique à mes interlocuteurs ce que peut apporter une synergie régionale, ce sur quoi nous travaillons déjà... De leur côté, ils m'expriment leurs attentes et leurs préoccupations. Je découvre les expertises diverses et variées, qui existent et qui sont prêtes à s'investir au niveau régional. Au-delà des chantiers à mener sur les segments achats et la mise en œuvre de PHARE, il nous faut beaucoup communiquer. L'organisation d'une rencontre régionale le 18 novembre, la diffusion de notre 1^{re} infolettre et la mise en place d'un site Internet y contribueront.

JURIDIQUE > Un GCS, pour quoi faire ?

Le groupement de coopération sanitaire (GCS) est un outil juridique permettant de favoriser la coopération entre les différents acteurs dans le secteur de la santé, public et privé.

Instauré par l'ordonnance du 24 avril 1996 portant réforme de l'hospitalisation publique et privée, le groupement de coopération sanitaire a été révisé par la loi HPST du 20 juillet 2009 (art. L6133-1 et s. du CSP). Le GCS consiste à « faciliter, développer ou améliorer l'activité de ses membres » à travers deux modalités distinctes **le GCS-Établissement de santé et le GCS de moyens**. Grâce au GCS, il est possible de mutualiser des moyens de toute

nature (humains, techniques, financiers, administratifs, matériels ou immatériels...). Il facilite ainsi l'organisation ou la gestion des activités administratives, logistiques, techniques ou médico-techniques, d'enseignement et de recherche, la réalisation ou gestion des équipements d'intérêt commun.

Au-delà de la mutualisation, l'objet du GCS peut inclure d'autres missions telle que la professionnalisation des acheteurs (ex : formations). S'il peut être de droit privé ou de droit public, on privilégiera cette deuxième version pour les GCS dédiés aux achats.

I GROS PLAN

> Coordonnateur de groupement de commandes : un métier à part entière

Pas toujours suffisamment reconnu, le coordonnateur a pourtant un rôle primordial à jouer dans le succès d'un groupement, quel que soit le segment d'achat concerné. En tant qu'interface entre les établissements de santé et les industriels, le coordonnateur doit, de ce fait, jongler en permanence avec deux casquettes : celle de « chef d'orchestre » vis-à-vis de ses adhérents et celle d'« ambassadeur » notamment auprès des fournisseurs. Chargé au quotidien de prendre en charge une démarche collective, il doit être reconnu et disposer de moyens.



PAR JULIEN COUVREUR

Directeur des achats et de la logistique
du CH Annecy-Genevois

Le coordonnateur, un spécialiste de sa filière

Pour parvenir à entraîner les établissements de son groupement, le coordonnateur doit avant tout avoir des réelles compétences techniques dans le sujet qu'il traite. C'est de là qu'il tirera sa légitimité. En effet, il ne pourra pas fédérer autour d'un projet et ni faire accepter en interne s'il n'est pas capable d'expliquer techniquement les bienfaits du changement proposé. Concrètement, il doit être capable de démontrer à ses collègues que le choix technique qui est fait est le plus adapté pour améliorer la performance et générer des gains. Il accompagne de ce fait plus aisément le changement.

Le coordonnateur, un chef de projet achats

Chargé d'organiser le bon déroulement du processus achats du groupement de commandes, le métier de coordonnateur est proche de celui de chef de projet. Sa première mission est de valoriser les compétences des membres de son groupement en vue d'une démarche achats performante : c'est de cette façon que les meilleurs choix techniques seront faits. Cherchant

en permanence de nouvelles pistes d'économie et de nouveaux leviers de performance à apporter à ses adhérents, le coordonnateur doit ensuite se tenir informé de l'évolution des besoins des établissements mais aussi être réceptif aux innovations et aux nouvelles tendances de son marché. Cette veille technique peut se faire dans le secteur hospitalier comme en dehors, car certaines solutions peuvent être transposables à l'hôpital. En tant que responsable de la gestion de la relation avec les fournisseurs, il doit enfin disposer des capacités de négociateur pour que les deux parties obtiennent satisfaction. En effet, si d'un côté, le coordonnateur peut proposer des conditions de marché intéressantes via son groupement, de l'autre, il doit être conscient que le fournisseur peut être un vrai vecteur de solutions innovantes.

Le coordonnateur, un fédérateur au service de ses adhérents

Au-delà des connaissances techniques indispensables, le métier de coordonnateur requiert des capacités relationnelles pour favoriser la performance du collectif : sens de l'écoute, réactivité, empathie, pédagogie, gestion des conflits, mais surtout sens du consensus. Le défi du coordonnateur est important : il doit réussir à avoir une oreille attentive pour chacun, apporter une réponse individualisée sans qu'elle soit spécifique à chaque adhérent ! Une tâche d'autant plus difficile dans des groupements qui rassemblent à la fois des CH et des établissements médico-sociaux. Pour ma part, je me suis fixé une règle : répondre le plus rapidement possible aux sollicitations des adhérents et les réunir suffisamment fréquemment en organisant, outre des commissions techniques plus régulières, une assemblée générale.

I GROUPE DE TRAVAIL

> Le groupe de travail juridique intitulé « Le droit au service de la performance des groupements » s'est réuni pour la première fois le 7 octobre à Paris.



Des coordonnateurs ont été sollicités pour définir, à l'attention de tous, des recommandations opérationnelles sur le thème de l'élaboration d'un contrat applicable aux achats de produits de santé.

Cette première réunion a permis de :

- définir la feuille de route du groupe de travail ;
- déterminer les modalités de travail ;
- recenser les problématiques liées à l'achat de produits de santé.

La prochaine réunion se déroulera dans le courant du premier trimestre 2014.

Les 1^{ers} membres du groupe de travail : Groupement de commandes interdépartemental d'Auvergne, GCS Achat du Centre, CH de Rouffach, Groupement du Vaucluse.

Participez à ce groupe de travail en écrivant à :

contact@resah-idf.com

> Le GCS de moyens

Il permet d'institutionnaliser des modes de collaboration en matière d'achats. Soumis à l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005 (et son décret d'application 2005-1742 du 30 décembre 2005). Il peut bénéficier du statut de centrale d'achats. Cette modalité offre un double avantage. Elle permet :

- d'ouvrir les groupements de commandes à des établissements membres du GCS qui n'auraient pas rejoint la démarche lors de son lancement ;
- le développement d'offres dédiées à certaines catégories de membre (ex. : médico-social, etc.) ou ne nécessitant pas de visibilité sur les volumes financiers ou quantitatifs allant être commandés.

ACTUALITÉS

> Alliance-groupements cité dans une étude XERFI

Le 13 août dernier, le cabinet de conseil en management XERFI publiait une étude sur le marché des médicaments génériques. Cette étude, qui fait le point sur l'état des ventes de ces médicaments, ainsi que sur les perspectives pour 2014, a cité alliance-groupements et les groupements de commandes territoriaux comme des acteurs du secteur contribuant à une baisse des prix du médicament.

Pour en savoir plus...

L'étude est disponible sur : www.xerfi.fr

> Ça bouge en région !

Nouveaux arrivants, nouveaux groupements... l'univers de l'achat hospitalier est en évolution constante. Tour de France de l'actualité en régions.

En **AUVERGNE**, le CH du Puy-en-Velay est devenu coordonnateur du nouveau groupement de commandes médicaments qui rassemble déjà les plus gros hôpitaux de la région !

La même initiative pour la filière médicaments sera bientôt réalisée en **PICARDIE**, coordonnée dans un premier temps le CH de Laon qui passera le relais au CH de Beauvais.

Le groupement régional de fluides médicaux en **BASSE-NORMANDIE** coordonné par le CH de Bayeux a permis de générer plus de 350 000 euros de gains.

Sur la même filière MEDIFLUIDES **LORRAINE** a permis de générer plus de 450 000 euros pour les établissements

Un groupement de commandes consacré à la filière fournitures de bureau sera lancé prochainement en **AQUITAINE**. Il sera coordonné par le CH de Pau.

> Nouvelles arrivées de chargées de mission Achats en ARS

Iris Tournier et Hanane Tarfaoui, ont été nommées respectivement à l'ARS BOURGOGNE et à l'ARS LORRAINE.

AGENDA

Les événements à venir

7-8 novembre

Les journées de l'achat hospitalier - 3^e édition

La mutation de la fonction achat dans les établissements de santé : les premières réussites, vers un nouveau modèle ?

Organisées par l'AsFAH (Association Française des Acheteurs Hospitaliers) en partenariat avec le Resah, les journées de l'achat se dérouleront à Issy-les-Moulineaux (92).

En présence de plus de 160 acteurs de l'achat hospitaliers présents, cet événement permettra aux participants de mieux connaître les dernières évolutions du paysage de l'achat hospitalier public et privé en France et à l'étranger, mais aussi de découvrir les nouveaux enjeux dans le domaine : systèmes d'information, professionnalisation de la fonction achat, etc. En plus d'une journée de congrès, une journée sera consacrée à des ateliers de formations :

- anticipation de l'impact de la nouvelle directive marchés sur l'achat hospitalier ;
- l'identification des facteurs clés de succès de la mise en oeuvre d'un plan d'action achats à l'hôpital ;
- point sur les grandes tendances de l'évolution logistique hospitalière.

Le 7 novembre à partir de 17h30 :

Remise des 1^{ers} Trophées de l'achat hospitalier.

Venez nombreux découvrir les premiers lauréats récompensés dans 8 catégories définies par un jury de professionnel.

13 décembre

5^e conférence interrégionale des coordonnateurs de groupements de commandes territoriaux

Cette conférence se déroulera à Paris, réservez d'ores et déjà votre date !

> S'abonner à Cap Groupements

Un de vos collègues souhaite recevoir Cap Groupements ?

Envoyez-nous ses coordonnées à : contact@resah-idf.com

L'info en continu



alliance-Groupements est sur Twitter !

Pour suivre notre actualité, abonnez-vous à

www.twitter.com/all_groupements



Progressons ensemble

Directeur de la publication

Dominique LEGOUGE
Directeur du Resah

Comité de rédaction

Charles-Edouard ESCURAT

Directeur adjoint

appui à la mutualisation

et à la professionnalisation

Sandrine BOURG

Chargée de communication

Resah-idf

13, rue Moreau

75012 Paris

+33 (0)1 55 78 54 54

www.alliance-groupements.fr