

GCS ACHATS SANTE BRETAGNE

Les adhérents au 31/12/2015

Le GCS comptait 55 adhérents au 31 décembre 2015, dont la répartition est la suivante :

- CHU : 2
- C.H. : 43 (*dont 4 EPSM*)
- EHPAD : 6
- Etablissements privés à but non lucratif : 2
- Groupement de Coopération Sanitaire : 1
- Groupement d'Intérêt Public : 1

Feuille de route 2014-2016 du GCS Achats Santé Bretagne

Six orientations stratégiques

1 - Renforcer la dynamique régionale des achats

2 - Appuyer les établissements dans la mise en œuvre des préconisations PHARE

3- Renforcer le partage des compétences et des ressources

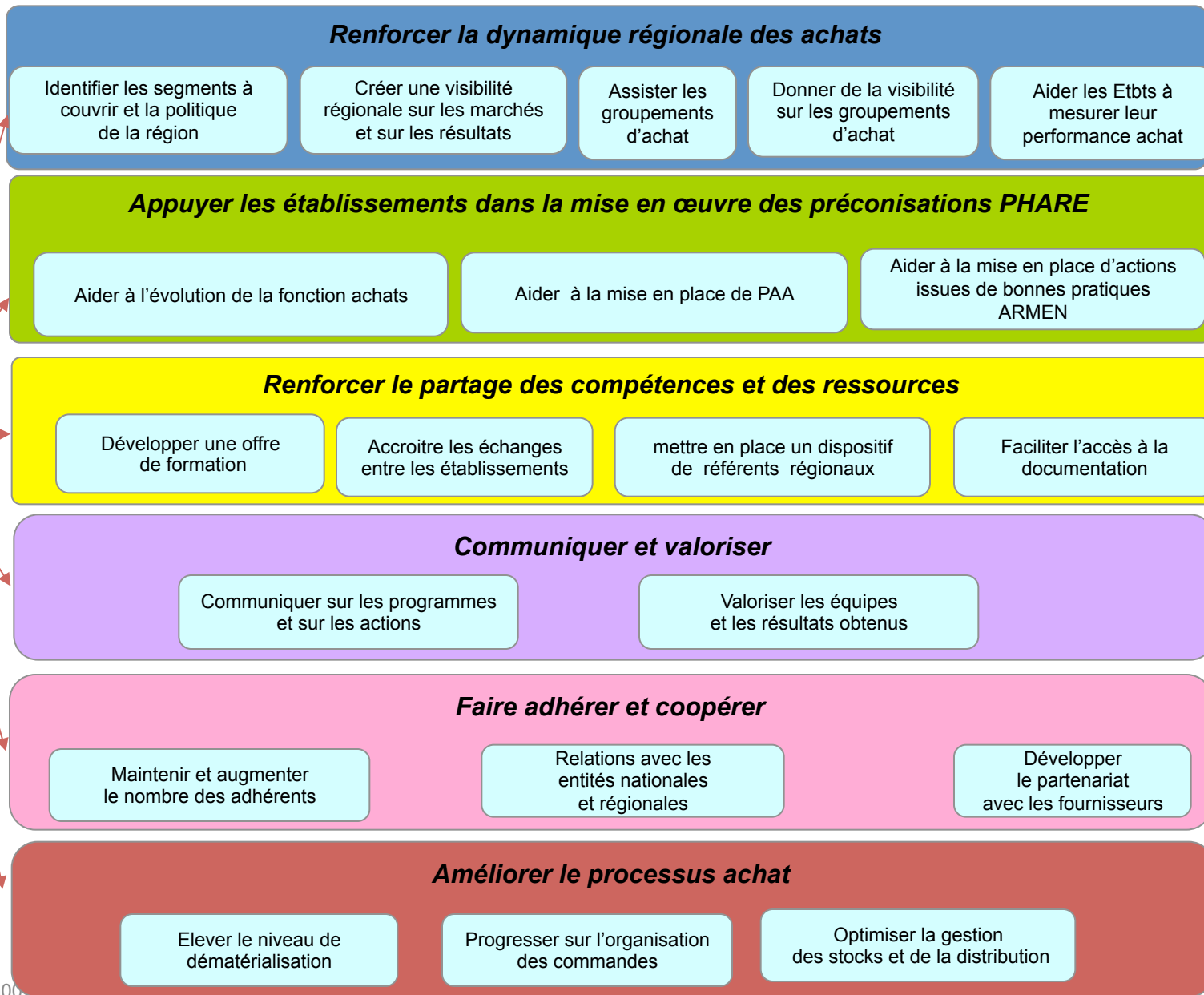
4 - Communiquer et valoriser

5 - Faire adhérer et coopérer

6 - Améliorer le processus achat

Feuille de route 2014-2016 du GCS Achats Santé Bretagne

20 objectifs

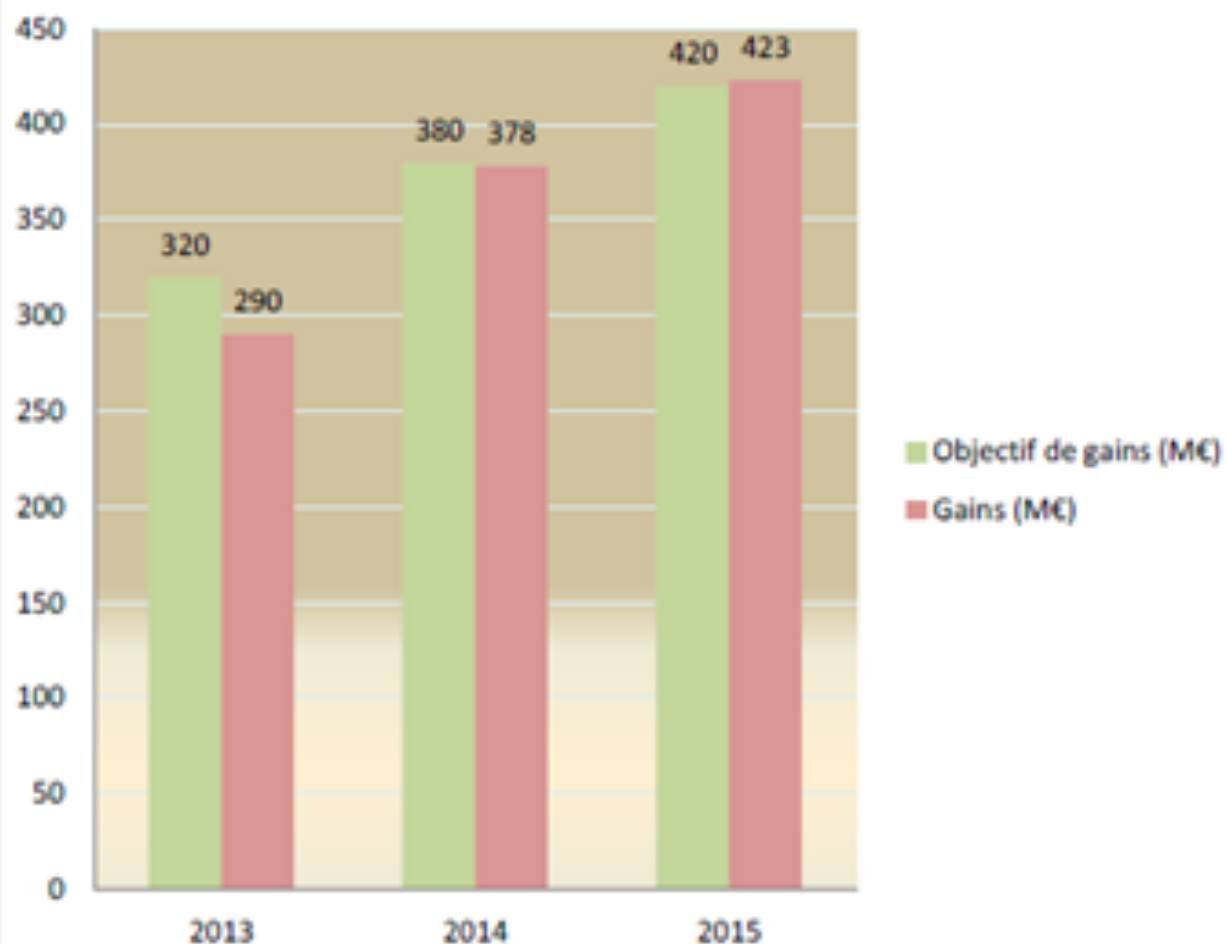


jouer collectif

**politique régionale achats, comparaisons de prix,
échanges de pratiques, élaboration des marchés**



Progression des gains achat 2013-2015



Gouvernance du GCS

Assemblée Générale
56 adhérents

CoDir
15 membres
dont Administrateur et deux vice-présidents

Comités de pilotage
des segments d'achat

Groupes de travail thématique

Les comités de pilotage



Focus sur les CoPil : composition

- Principe de pluri-professionnalisme

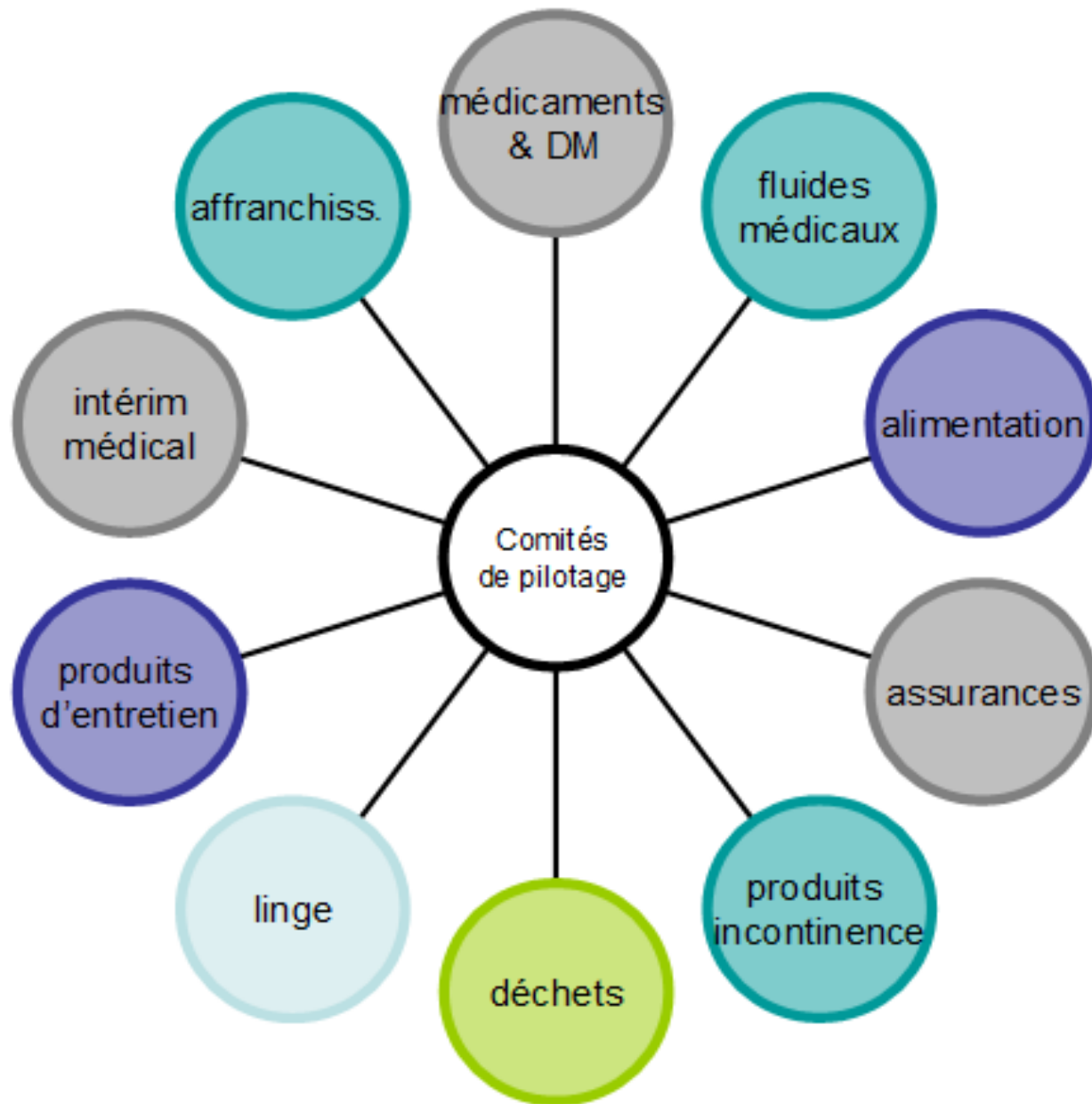
Utilisateur/prescripteur

Acheteur

Expert
Référent métier

- Désignation des membres

- coordonnateurs membres de droit
- professionnels de santé volontaires, candidats via les Directions d'Établissement





**marché mis en orbite
pendant 4 ans**



cahier des charges

aller à la rencontre des fournisseurs



donner envie aux

entreprises de se

mettre en compétition








LE BON MARCHÉ

Non, les groupements de commande ne choisissent pas le fournisseur le moins cher.

Le prix n'est qu'un critère de jugement.

Dans le marché régional, il pesait moins lourd que la valeur technique.

A vintage car, possibly a 1950s model, is shown from a front-facing perspective. The car is heavily rusted and covered in a thick layer of dry, yellow and brown autumn leaves. It is parked in a wooded area with trees and bushes in the background. The overall scene conveys a sense of neglect and the passage of time.

**Ne pas se fier à des souvenirs
parfois obsolètes**

L'enjeu aujourd'hui est d'utiliser tous les leviers de l'achat, ce qui passe notamment par l'approfondissement du dialogue acheteurs – prescripteurs

3 grandes catégories de leviers de gains achats

1. Massifier les contrats :

- Regroupements
- Renégociation des contrats
- Changement de la composition du portefeuille de fournisseurs...

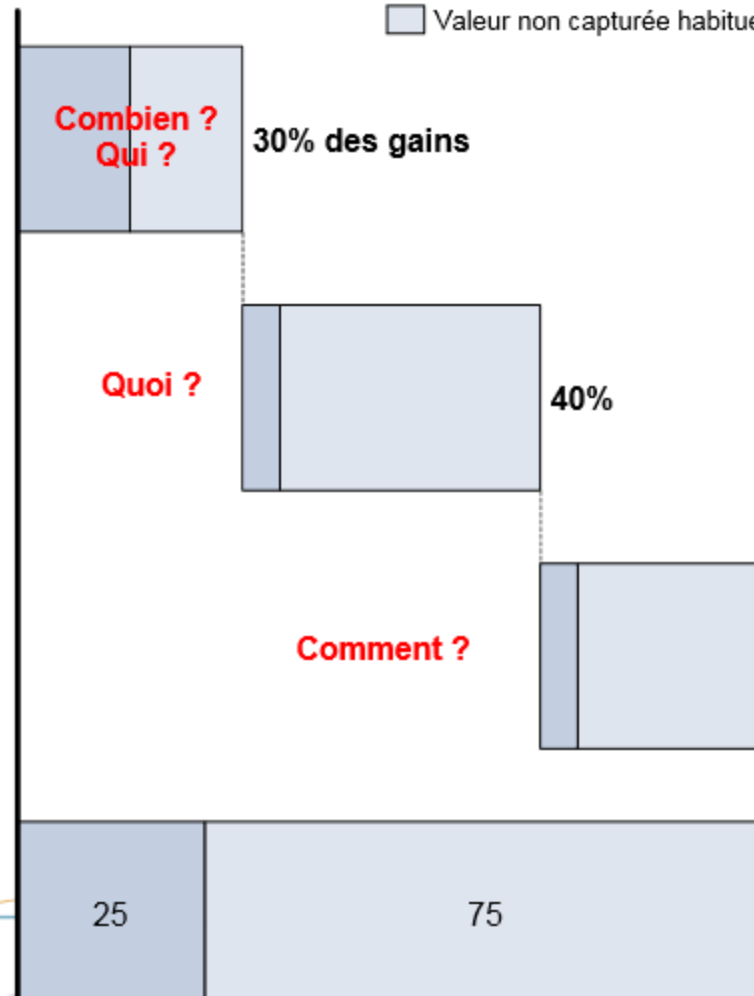
2. Optimiser les produits et services achetés :

- Standardisation
- Solutions de substitution
- Elimination de la surqualité dans les spécifications
- Coût objectif
- Gestion de la demande...

3. Optimiser les processus d'achat :

- Simplification de l'administration
- Utilisation optimale du code des marchés
- Réduction des coûts d'interface
- Travail plus étroit avec les fournisseurs, plan de progrès
- Optimisation de la gestion des stocks...

■ Performance typique des hôpitaux
 ■ Valeur non capturée habituellement



Idées clés

- La **massification**, principe utilisé jusqu'ici (groupe représente 30% des gains potentiels)
- Ce potentiel de 30% n'est encore capturé partout
- Les leviers qui jouent sur l'optimisation des produits et services achetés et sur l'optimisation des processus d'achat représentent **70% des gains potentiels**
- Ils sont encore **peu exploités**
- Ils reposent en grande partie sur l'**approfondissement du dialogue prescripteurs-acheteurs**

Impact total

25

75

100% des gains

Rester serein face au changement



**Car le changement n'est pas toujours le tsunami redouté.
À condition de l'accepter positivement.**

