

PUBLICITÉ



Découvrez la formation certifiante ADÉLH  
(AIDE À LA DÉCISION EN LOGISTIQUE HOSPITALIÈRE)




FONCTION ACHAT

FOURNISSEUR

## LE CHU DE REIMS DONNE LA PAROLE AUX ENTREPRISES

🕒 9 février 2023 | Jean-Marc Binot  0

C'est une initiative suffisamment rare pour être soulignée. La direction des achats du CHU de Reims a enquêté et demandé aux entreprises leur avis sur de nombreux sujets comme l'intelligibilité des appels d'offres, les délais de paiement ou le développement durable. Bien lui en a pris car les retours sont très positifs. Pour autant, l'équipe achats ne veut pas s'endormir sur ses lauriers. Et compte bien utiliser les résultats pour encore mieux faire.



© Epictura

57 prestataires ont pris la peine de remplir le questionnaire mis en ligne par le CHU de Reims, de la fin novembre à la mi-janvier (lire notre [article du 14 novembre 2022](#)). Pour la plupart des titulaires de marchés du CHU (en direct ou via les centrales d'achat). Et en majorité des fournisseurs d'équipements médicaux ou de produits de santé.

### DES ACHETEURS À L'ÉCOUTE



Une partie de l'équipe des achats

L'hôpital a eu raison de tendre le micro aux opérateurs économiques. Lesquels louent le travail des acheteurs. D'abord leur écoute active, reconnue par 91 % des répondants. Et leur présence tout au long de l'exécution des contrats, pour 82 % du panel. « C'est une belle réponse pour l'équipe. Ce sont aussi des arguments pour donner envie à de nouveaux fournisseurs de venir travailler avec nous », se réjouit Elodie Hemard, responsable des achats de l'hôpital marnais.

La communication porte ses fruits. Les entreprises sont satisfaites à 77 % de la transparence et de la motivation des choix du CHU. Autre satisfecit : la clarté des appels d'offres. 51 % des fournisseurs estiment que les consultations du CHU sont plus lisibles que d'autres pouvoirs adjudicateurs (37 % ne se prononcent pas).

## AJUSTER AU MIEUX LES DÉLAIS

Les délais figuraient également au menu des interrogations. 42 % considèrent que le laps de temps laissé pour répondre aux mises en concurrence est suffisant contre 26 % court ou trop court. « Cela fera partie des axes d'amélioration. Il va falloir étudier les sujets qui nécessitent plus de délais », promet Elodie Hemard.

L'intervalle entre la notification et l'exécution du marché a aussi été mise à l'épreuve. 41 % de l'échantillon considère que le délai actuel entre la notification s'avère suffisant. A contrario, 26 % des fournisseurs pensent qu'il se révèle court ou trop court. Quel sera alors le délai idéal ? Un mois répond une grande partie des entreprises (41 %). Deux mois a la préférence de plus d'un tiers des répondants (36 %). « Nous sommes en train de construire un calendrier avec la cellule des marchés pour permettre à nos titulaires de mieux s'organiser et de débiter sereinement l'exécution. »



© Epicturea

Le temps mis pour régler les factures est traditionnellement sujet de discorde entre acheteurs et fournisseurs. À Reims, le climat est apaisé puisque 81 % des entreprises répondantes pensent que les délais de paiement sont respectés. Et à juste raison puisque le délai moyen atteint 42 jours, soit 8 sous le seuil imposé par la réglementation s'agissant des établissements sanitaires.

## ALLER PLUS LOIN DANS L'ACHAT DURABLE



Elodie Hemard

Au chapitre de la RSE, 44 % des entreprises qui ont participé à l'enquête pensent que les acheteurs intègrent suffisamment de spécifications dans les cahiers des charges. Cependant, 49 % déclarent ne pas le savoir. Alors que ses consultations comportaient jusqu'ici un critère durable en général faiblement pondéré (5 %), le CHU de Reims compte passer à la vitesse supérieure. « Cela fait partie du projet d'établissement de le renforcer en le portant jusqu'à 25 % pour les marchés pertinents. Cela va changer la donne », signale Elodie Hemard qui note que 68 % des fournisseurs de l'étude ont dans leur catalogue des produits et services plus responsables. « Cela permettra d'améliorer notre sourcing. Ce questionnaire va nous donner des pistes pour aller plus loin. »

La direction des achats ne veut pas s'arrêter en si bon chemin. « Même si le résultat global est positif, je pense qu'il est bon toujours de s'améliorer », insiste Elodie Hemard. Suite à l'étude, les acheteurs auront deux challenges à relever. Le premier dès 2023. « Il s'agit de visiter un ou deux fournisseurs, idéalement des sites de production, des laboratoires d'essais, des plateformes logistiques, de fait tous les endroits qui nous permettront de mieux connaître nos fournisseurs, de mieux nous rendre compte de leurs modes de fonctionnement afin d'adapter nos appels d'offres. »

## UN SALON INVERSÉ EN 2024

Le deuxième est programmé pour 2024. « Ce qui ressort des commentaires des entreprises, c'est qu'on ne les rencontre pas assez. Nous voulons donc organiser un salon inversé en collaboration avec les établissements parties du GHT. » Le CHU rémois a également l'intention de plancher sur d'autres thématiques citées lors de l'enquête, comme la production « made in Europe » et la chaîne d'approvisionnement sécurisée, que les fournisseurs souhaitent promouvoir.

L'évolution des pratiques concernant le critère prix, jugé trop prépondérant, sera aussi inscrit au tableau de marche. « Nous commençons à inverser la tendance », assure la responsable des achats qui illustre son propos avec le prochain marché fruits et légumes passé au bénéfice du GHT. « Tous les établissements se sont positionnés sur les différents critères de choix. Et c'est désormais la qualité des produits qui passe devant le prix, auparavant classé premier ».

« Ces actions s'inscrivent dans le cadre de la signature de la Charte Relations Fournisseurs et Achats Responsables (RFAR). Signature qui aura lieu le 16 février prochain sur le CHU de Reims en présence du Médiateur des Entreprises et du Conseil National des Achats », annonce David Rozé, directeur des achats du CHU.



David Rozé

f FACEBOOK   t TWITTER   in LINKEDIN

## A LIRE ÉGALEMENT