

LE GHT SUD BRETAGNE AUSCULTE SA CELLULE MARCHÉS

🕒 6 janvier 2021 | Jean-Marc Binot  0

Le GHT Sud Bretagne vient de mener une étude sur le fonctionnement et l'organisation de sa cellule des marchés de territoire. Une opération plutôt rare, ce qui peut paraître paradoxal. Dans de nombreux GHT, la sécurisation juridique et la convergence des marchés restent une priorité. En outre, la rédaction des cahiers des charges et le choix des procédures restent une excellente porte d'entrée pour challenger ses acheteurs.



© Epictura

Pour célébrer de façon originale les trois années d'exercice de sa cellule marchés territoriale – déployée de manière anticipée avant la création de la fonction achat mutualisée – le GHT Sud Bretagne a choisi de procéder à un check-up complet dans le cadre d'un accompagnement DGOS.

« Il était important de faire un état des lieux, d'identifier quels étaient nos points forts et ceux à améliorer, aussi bien dans l'organisation, les outils, les compétences, la formation, et les relations avec les autres acteurs », introduit Jérôme Meunier, directeur des achats et de la logistique du groupement breton.

BILAN DE SANTÉ BIEN ACCUEILLI

Intervenant sur tous les segments à partir de 40 000 euros, la cellule est contactée par les acheteurs dès qu'un besoin émerge. « Elle le précise avec eux, les aide à rédiger les pièces du marché, publie la consultation, recueille les offres et contribue à leur analyse. Pour autant, nous ne l'appelons pas cellule juridique. Car les quatre personnes qui la composent ont une longue pratique de la commande publique, sans être des juristes de formation ».

Le bilan de santé a été bien accueilli par le quatuor, assure le directeur des achats : « nous travaillons dans un climat de confiance. Il ne s'agissait pas de pointer des défaillances ou de porter des jugements de valeur ». Ce que confirme Jean-Vincent Tuffigo, consultant au **Resah**, chargée de la radioscopie, effectuée sous la forme d'entretiens de deux heures, conduits à partir d'un questionnaire.

ALLER CHERCHER UNE NOUVELLE PERFORMANCE

« Tout le monde a parfaitement joué le jeu. Dès le départ, la communication a été très claire : il s'agissait de maximiser les ressources, de dégager de nouvelles marges de manœuvre, d'aller chercher de la performance, en réfléchissant à la planification de la charge de travail, en leur apportant des compétences nouvelles. En outre, personne jusqu'ici ne les avait questionnées de manière si précise sur

leurs pratiques. Les agents ont volontiers partagé leurs problématiques quotidiennes », observe-t-il.

Menée en juin-juillet, l'enquête donne lieu à une restitution le 5 novembre dernier avec les membres de l'équipe, au cours de laquelle « la parole a été libre », précise Jérôme Meunier. Plusieurs préconisations sont proposées. Notamment une collaboration encore plus étroite entre l'acheteur et la cellule pour corédiger le RC et le CCAP, afin de stimuler l'ingénierie contractuelle (clauses de réexamen, révision des prix...). Et la possibilité d'apporter encore plus de valeur en insistant sur le rôle de conseil de la cellule marchés.

COUVRIR TOUS LES ACHATS, MÊME SOUS 40 000 EUROS

« Elle doit pousser les acheteurs à se questionner pour décortiquer le besoin pour décortiquer le besoin, à se creuser les méninges si le sourcing a été imparfait », illustre Jérôme Meunier. « Les processus sont sécurisés et il n'y a pas de contentieux. Mais la cellule, en continuant à miser sur la formation continue, doit aussi aider à réfléchir à d'autres formes procédurales plus innovantes en amont, et en proposant, par exemple, un meilleur suivi de l'exécution avec des revues fournisseurs en aval, complète Jean-Vincent Tuffigo.

À la suite de ce diagnostic, le GHT veut avancer sur plusieurs points. D'abord élargir le périmètre d'intervention de la cellule à tous les contrats, y compris ceux inférieurs au seuil des petits achats. « Nous le souhaitons depuis longtemps mais cette étude est l'occasion de relancer la démarche. Les contrats qui échappent au scope ont des conséquences, comme celles de rater le coche des échéances lorsque des contrats doivent être dénoncés, et de continuer à gérer plusieurs contrats avec des entreprises différentes pour les mêmes prestations au sein du GHT », détaille Jérôme Meunier.

UNE FICHE RÉCAPITULATIVE POUR AFFINER LE BESOIN

Ensuite améliorer la définition du besoin par l'utilisation généralisée, à partir de 2021, d'un document de synthèse, fiche récapitulant toutes les questions à se poser dès que la cellule est sollicitée. Enfin poursuivre la polyvalence au sein de l'équipe. « Certains agents, en raison de leur parcours, sont plus à l'aise dans certains segments que d'autres. En cas d'absence, il faut que la cellule soit capable de prendre en charge l'intégralité des familles d'achat ». Tonifiante, la démarche a tellement convaincu le directeur des achats qu'il souhaiterait l'élargir à l'échelle régionale, auprès des sept autres GHT bretons. « Nous apprendrions beaucoup de ces radioscopies comparatives. »

 FACEBOOK  TWITTER  LINKEDIN

A LIRE ÉGALEMENT



[LES TENDANCES POUR L'ACHAT HOSPITALIER ALLEMAND EN 2021](#)



[JÉRÔME VANDENDYCK, NOUVEAU RESPONSABLE DE LA LOGISTIQUE DU GHT PLAINE DE FRANCE](#)



[LES SECRETS D'UNE OFFRE D'EMPLOI ATTRACTIVE](#)

RÉAGIR À CET ARTICLE

 NOM

 ADRESSE EMAIL

 MESSAGE

COMMENTER