

ITW CROP

Céline Barraud
Référente thématique transports et achats hospitalier.
Direction de l'organisation des soins.

ARS PACA
Agence Régionale de Santé

1. En quelques mots pouvez-vous me présenter votre entreprise et son activité ?

L'ARS, Agence Régionale de Santé, est un opérateur d'État sous tutelle du Ministère de la Santé dont le but est de piloter et animer la mise en place des politiques publiques en matière de santé tant sur la prévention, les risques sanitaires que le médico-social. Cette organisation a été créée en avril 2010 dans le cadre de la réforme HPST avec comme objectif de normaliser l'offre de soin par le biais d'une nouvelle gestion des dépenses hospitalières et médicales. Chaque région est dotée d'une agence.

2. Quel est le rôle de l'ARS PACA concernant les organisations achats de la région ?

L'ARS PACA, comme toutes les autres agences, ne gère pas les achats pour le compte des hôpitaux. Il s'agit plutôt d'un facilitateur pour des achats efficaces.

Seule référente pour l'ARS PACA, je cherche à développer des dispositifs pour créer des communautés d'acheteurs et ainsi contribuer à réaliser des économies pour le compte des hôpitaux. Une centaine d'acheteurs font partie de cette communauté pour faire fonctionner les GHT, Groupement Hospitalier de Territoire, dans la région PACA. Ils sont répartis sur 6 GHT, 1 GHT par département, couvrant ainsi l'ensemble de la région.

Depuis le 1^{er} janvier 2018, la fonction achat des hôpitaux est mutualisée. Un seul établissement support est défini et porte la fonction d'achat dans un objectif d'homogénéisation des processus achats et de maximisation de performance. La mission de l'ARS consiste à piloter les achats non pas par le prisme des dépenses, mais par celui des économies.

3. Quel est votre parcours au sein de l'organisation ?

J'ai commencé ma mission au sein de l'agence dès sa création en 2010, dans les fonctions de contrôleur de gestion et directrice des ressources humaines notamment. Je suis en charge du thème achat depuis 2015. Ma trajectoire professionnelle m'a apporté de nombreuses expériences de management, de conduite de projet et de conduite du changement. J'ai développé ainsi ma capacité d'écoute et de communication, ce qui m'est très utile pour mener à bien cette mission achat.

4. Quelle est votre vision des achats aujourd'hui et des besoins à venir ?

Les achats doivent être un levier pour les établissements afin de créer des marges de manœuvres et créer des économies. Ils doivent également être un outil au service de l'innovation de la santé pour transformer l'offre de soins et les structures. L'acheteur doit devenir l'acteur « challenger » du monde hospitalier et médical.

Pour cela, l'engagement et la vision de la direction des établissements vis-à-vis de la fonction achats est déterminante. Aujourd'hui, les directions voient encore quelquefois cette fonction comme de l'économat ou encore un service logistique. La vision stratégique est souvent absente et la visibilité ainsi que la reconnaissance de la fonction achat est faible voire inexistante. Il y a donc un fort besoin d'avoir une réflexion transversale des organisations. La fonction achat doit être intégrée en amont des projets.

Par exemple, la procédure RAC, Réhabilitation Améliorée après Chirurgie, révolutionne l'organisation de la prise en charge d'un patient et les pratiques médicales et soignantes. Mais la mise en place de cette procédure ne sera que plus efficace si elle est collaborative et anticipée par la fonction achats notamment (validation des prérequis de l'organisation de cette prise en charge comme le choix des agrafes, des lits, pansements...).

Le second vecteur d'amélioration de la performance des achats aujourd'hui réside dans la professionnalisation de la fonction achats au sein des hôpitaux. Les fonctions supports ont trop souvent tendance à être oubliées. Les ressources humaines doivent soutenir les besoins de formation et les mises à niveau des compétences.

5. Quels sont vos challenges pour 2019 ?

Le challenge 2019 pour l'ARS PACA est d'optimiser et d'organiser l'offre d'achats mutualisé des opérateurs régionaux.

6. Comment avez-vous connu Crop and co ?

J'ai connu Crop and co en 2017 dans le cadre d'un appel d'offre avec l'ANFH (Association Nationale pour la Formation permanente du personnel Hospitalier) pour accompagner les GHT dans la création du PAAT, Plan d'Action Achat du Territoire dans la région.

7. Que réalise Crop and co pour l'ARS PACA ? Comment vous aident-ils ?

Crop and co, à travers des formations, nous apporte une méthodologie de construction de PAAT, un soutien technique avec la cartographie achat entre autres, et un apport méthodologique pour accompagner les groupes de travail au sein des GHT et pour piloter des projets achats. Il nous guide également dans le déploiement d'une méthode pour élaborer une feuille de route afin d'arrêter un scénario régional pour organiser les groupements des commandes PACA sur une durée de 5 ans, de fin de 2018 à 2023.

8. Avez-vous quelques mots pour le caractériser, ou bien exprimer la prestation réalisée par Crop and co ?

Adaptabilité, proximité terrain, et une excellente connaissance du métier d'acheteur. Ils sont à l'écoute et arrive à réajuster la méthode en fonction de mes préoccupations.

9. Souhaitez-vous ajouter quelque chose ?

Le thème de l'achat est un sujet très global, ce qui fait tout l'intérêt de ce métier. C'est un sujet passionnant qui permet de pénétrer dans toutes les interstices des organisations, ce qui implique d'être très polyvalent. L'acheteur est un métier pluridisciplinaire. J'invite donc à devenir acheteur, métier d'avenir dans les hôpitaux.