



## Le rôle des achats dans l'introduction de l'innovation au sein des hôpitaux



Demi-journée des  
fournisseurs de la CAIB  
20 mai 2015



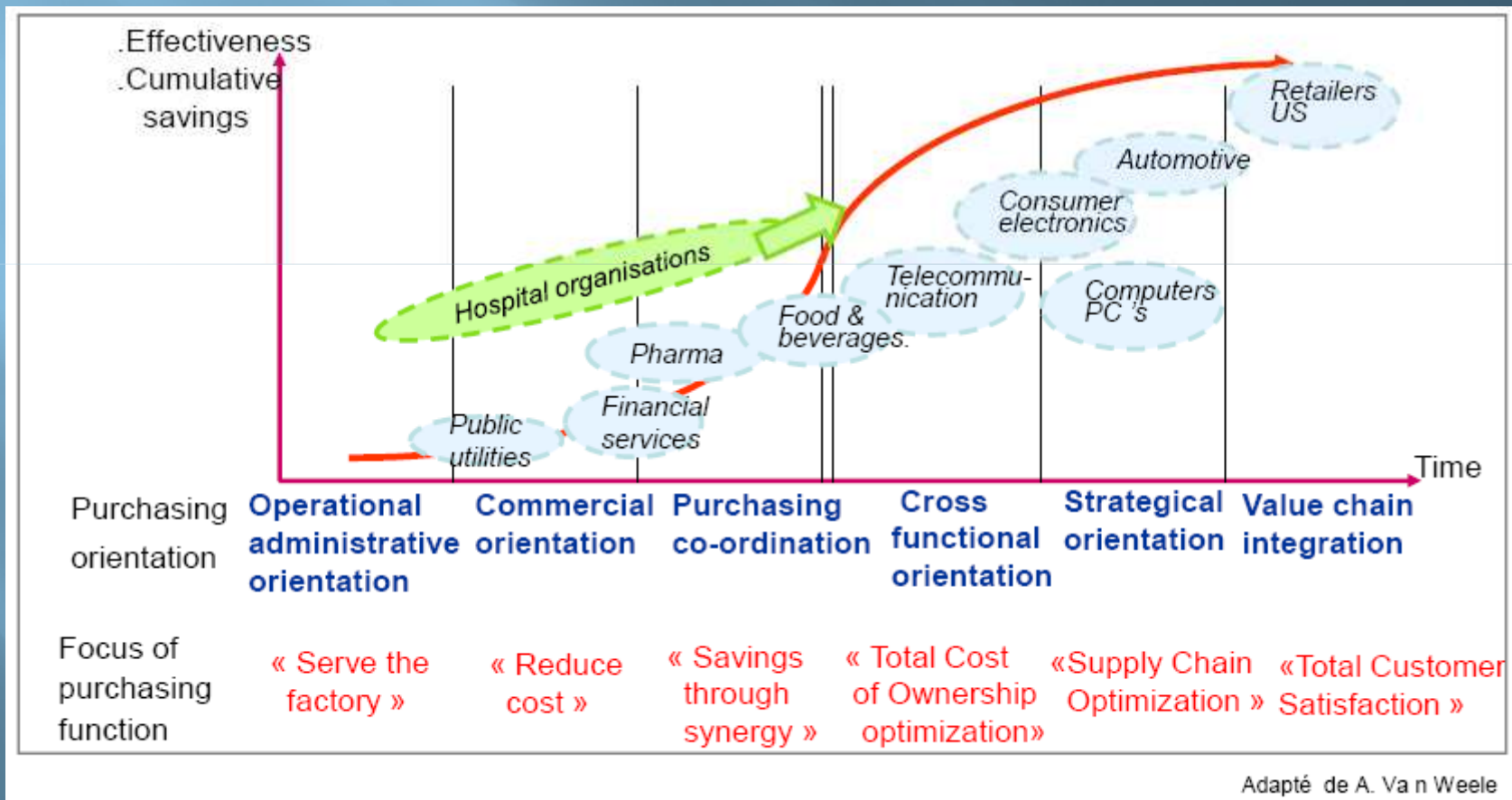
CAIB/Ricardo Avvenenti

# S O M M A I R E

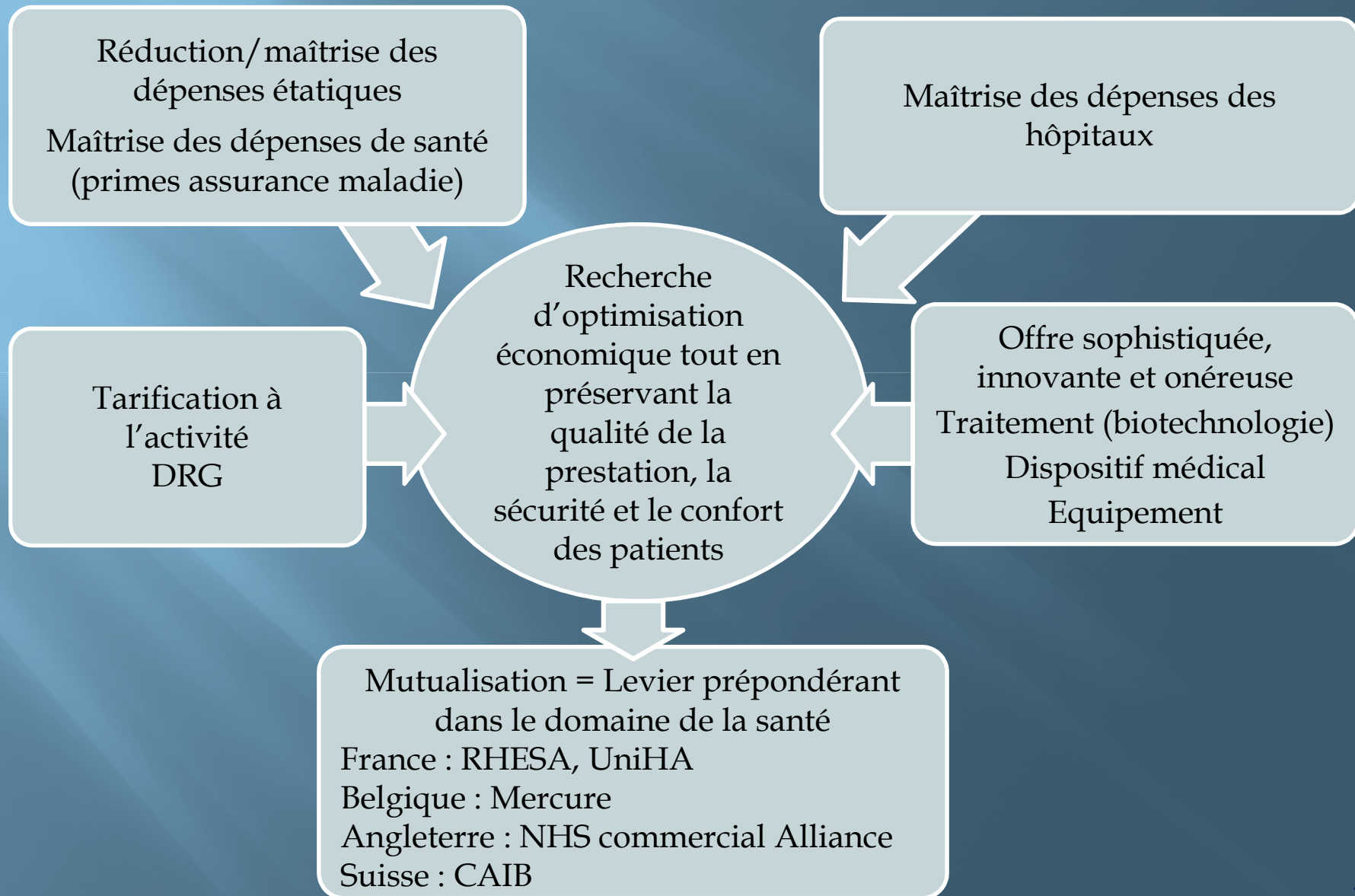
- Tendance des achats hospitaliers
- Communication promotionnelle des achats vers les fournisseurs
- Synthèse

## Tendance des achats hospitaliers

### Evolution historique de la fonction Achats



## *Tendance des achats hospitaliers*



## *Tendance des achats hospitaliers*

Un processus de décision d'achat dicté par quatre intervenants :

- les utilisateurs / prescripteurs
- les prescripteurs
- les acheteurs
- les décideurs

Quatre intervenants-type qui ont des objectifs propres dans l'achat et qui répondent à des motivations différentes.



## *Tendance des achats hospitaliers*

### Qualité de la transversalité

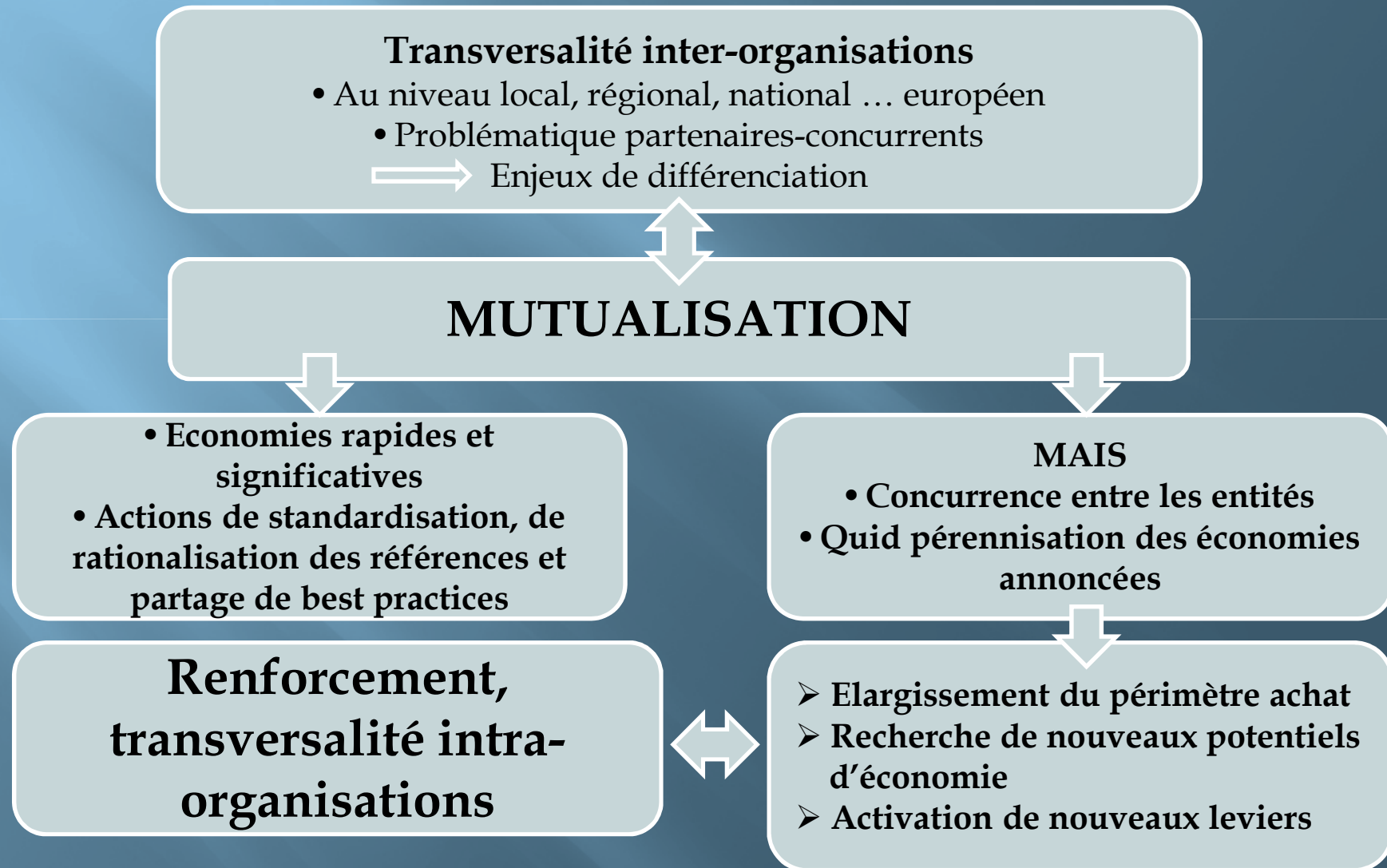
« intra-organisations »

entre utilisateurs, prescripteurs, acheteurs, décideurs

- Participation des achats en amont dans la définition du besoins
- Mise en place de commissions d'achats avec pouvoir de décision (dispositif médical, médicaments, équipement, etc.)
- Mise en place de groupes projets pour achats critiques

## *Tendance des achats hospitaliers*

Recherche d'optimisation conditionnée par une transversalité inter-organisations

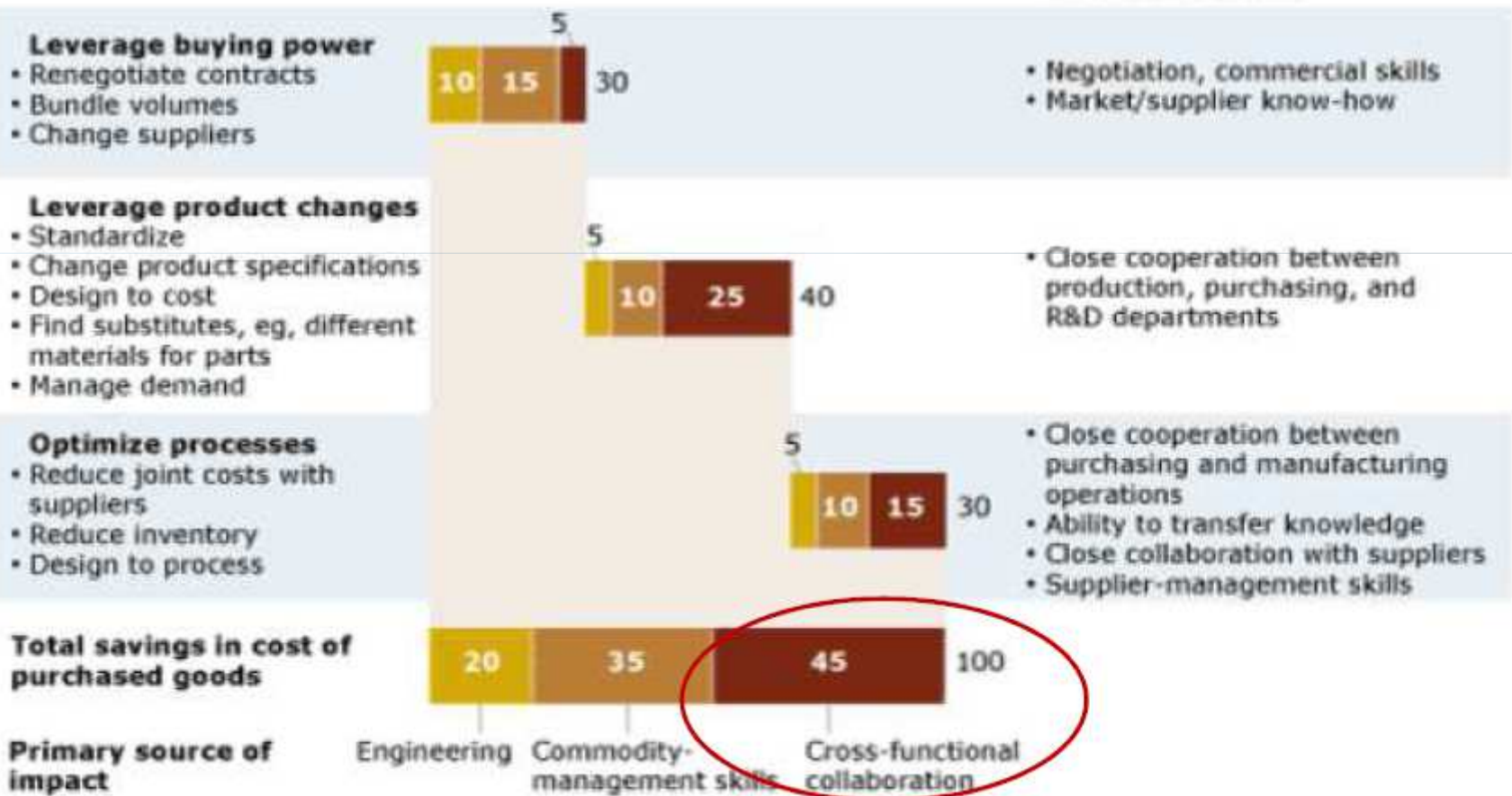


## Tendance des achats hospitaliers

### Distribution of potential savings by source, % Selon le cabinet McKinsey

■ Engineering/internal customer 
 ■ Sourcing manager 
 ■ Cross-functional sourcing team

#### Key requirements





## Communication Promotionnelle des Achats vers les Fournisseurs Levier de la motivation fournisseur

	Faire aimer	Faire connaître	Faire agir
<b>Objectifs</b>	Améliorer : . l'image de l'entreprise . ses attraits  <b>Donner envie d'œuvrer pour elle</b>	Porter à la connaissance des fournisseurs :  <b>. les besoins de l'entreprise</b> <b>. son potentiel</b> <b>. son organisation et sa politique Achats</b>	Convaincre le fournisseur :  <b>. d'engager des actions spécifiques</b> <b>. d'améliorer ses pratiques existantes</b>
<b>Cible</b>	<b>Cible très large</b>	<b>Cible large</b>	<b>Cible réduite</b>
<b>Supports</b>	. Articles presse . Participation à des salons . Internet ...	. Plaquettes . Participation à des salons . Internet ...	. Journées fournisseurs . Internet

# Synthèse

Hier

Aujourd'hui

Demain

<i>Priorités de la fonction achats</i>	Service économique Economat	Service achats Réduction du coût total Gestion des risques	Création de valeur (maximisation TVO - Total Value of Ownership)
<i>Rôle de la fonction achats</i>	Administratif Support	Chef d'orchestre	Force de proposition
<i>Caractéristiques des organisations achats</i>	Orientées sur elles-mêmes	Coordination intra et inter organisationnelle	En réseau - intra et inter organisationnel - avec les fournisseurs
<i>Caractéristiques des achats</i>	Articles magasin	Produits et services	Solutions complètes et complexes
<i>La relation fournisseur</i>	Subie	Contrôle du fournisseur	Relation fournisseur managée de façon proactive
<i>Vision du fournisseur</i>	Un contractant du pouvoir adjudicateur	Entre défiance et intérêt compris	Une ressource
<i>Profil de l'acheteur</i>	Un administratif	Un juriste	Un créateur de valeur

**MERCI**

**DE VOTRE ATTENTION**