

APM International

Mercredi 28 mai 2008 - 14:15

Achats hospitaliers: premiers retours d'expériences positifs sur les accords-cadres

PARIS, 28 mai 2008 (APM) - La nouvelle procédure d'accords-cadres pour les achats hospitaliers a donné des résultats plutôt positifs, ont indiqué mercredi plusieurs représentants d'établissements de santé, à l'occasion de la journée des acheteurs hospitaliers organisée dans le cadre du salon Hôpital Expo-Intermedica.

La version 2006 du code des marchés publics a introduit de nouveaux outils, notamment les accords-cadres, auparavant autorisés uniquement pour les marchés passés par les opérateurs de réseaux. Reprenant l'idée du marché à bons de commande, ces accords permettent de conclure un certain nombre de marchés sans lancer une procédure complète de passation de marché.

L'accord-cadre est conclu avec un ou plusieurs fournisseurs conformément aux règles de publicité et de mise en concurrence pour définir les marchés à venir. Les marchés lui faisant suite, dits subséquents, ont donc des formalités réduites. Cela permet notamment de centraliser le processus de passation et décentraliser les commandes et l'approvisionnement.

Plusieurs intervenants ont observé que les accords-cadres permettent de gérer les achats en tenant compte des aléas et donnent de la flexibilité pour suivre l'évolution des besoins.

Philippe Maraval, directeur des achats à l'Assistance publique-Hôpitaux de Paris (AP-HP), a indiqué que sept accords-cadres avaient été conclus depuis avril 2007 pour l'intérim d'urgences, l'audit sur la fluidité des urgences, l'élagage, l'imprimerie, le gardiennage et la sécurité incendie, les équipements de restauration et le coaching des cadres.

Ces accords-cadres visaient à réduire le coût de passation des petits marchés locaux, mutualiser les opérations de suivi administratif et maîtriser les achats en urgences.

"Les entreprises ont répondu pour 85% des lots", a indiqué Philippe Maraval en précisant que les 15% d'échec étaient liés à des secteurs où il existe peu d'intervenants (restauration, imprimerie). Les accords-cadres sont donc intéressants dans les secteurs concurrentiels, a-t-il souligné.

Parmi les risques associés, il a cité les risques juridiques (entreprises exclues des fournisseurs de l'accord-cadre) et le fait que cette procédure pourrait favoriser les ententes entre entreprises.

Michèle Hehn, du centre hospitalier de Saint-Denis (Seine-Saint-Denis), a présenté l'expérience des accords-cadres pour l'achat de dispositifs médicaux au sein du réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France (Resah-IDF). Un établissement coordonnateur conclut l'accord-cadre et les marchés subséquents sont passés par les adhérents, pour lesquels ont été développés des logiciels et des boîtes à outils.

Sur les 6,85 millions d'euros TTC par an d'achats concernés par les accords-cadres, le réseau a pu faire un gain moyen de 5% par rapport aux prix historiques. Dans les secteurs concurrentiels, ce gain a même parfois été plus important, a observé Michèle Hehn.

Une enquête, à laquelle ont répondu 14 des 24 adhérents, montre une satisfaction par rapport à

la coordination et au travail en commun. Des limites ont été néanmoins relevées sur les délais, au début de l'opération (courant 2007), et sur le temps passé à expliquer aux fournisseurs comment fonctionne un accord-cadre.

Le directeur des achats, des équipements et des affaires juridiques au CH de Lannion, Benoît Rault, a détaillé son expérience d'accord-cadre mono-attributaire (un seul fournisseur) pour le renouvellement du parc mobilier de l'hôpital. Il a indiqué que cette longue relation avec un fournisseur lui avait permis d'obtenir des engagements sur le maintien des prix.

Plusieurs intervenants ont souligné la nécessité de ne pas être trop précis dans le cahier des charges de l'accord-cadre afin de pouvoir ensuite affiner les besoins. Les exigences sont précisées lors des marchés subséquents.

Un représentant de la direction des achats de la SNCF, Didier Bouldoires, a indiqué que, dans le cas de son entreprise, les accords-cadres avaient permis de réduire les stocks et donc de faire des économies. Selon lui, le risque juridique est relativement limité.

cb/eh/APM polsan
redaction@apmnews.com

EHLES007 28/05/2008 14:15 ACTU

©1989-2008 APM International.

*APM International est une SAS au capital de 308.000 € du groupe [Wilmington Group plc](#).
33, Avenue de la République, 75011 PARIS, France
Tél: 01 48 06 54 92, Fax: 01 48 06 27 00
RCS PARIS B 351 616 859 - SIRET 351 616 859 000 36 - APE 6391Z
Numéro de TVA intracommunautaire FR33351616859*