

GHT Yvelines Nord : économies et achats responsables

Sanitaire

Date de publication : 1 octobre 2024

Généralités

Objectif :

- Réduction des coûts : En optant pour du matériel reconditionné et d'occasion, le GHT Yvelines Nord réalise d'importantes économies, avec une baisse des dépenses pouvant atteindre en moyenne 47 % par rapport au matériel neuf.

- Impact environnemental : Cette démarche réduit les déchets et l'empreinte carbone associée à la production de nouveaux équipements.

- Soutien à l'économie circulaire : En favorisant le matériel reconditionné, le GHT Yvelines Nord encourage le réemploi et la rénovation des équipements, participant activement à l'économie circulaire.

Le Groupement Hospitalier de Territoire (GHT) Yvelines Nord a mis en place une initiative visant à intégrer des achats de matériel reconditionné et d'occasion dans ses établissements. Cette pratique a pour but de promouvoir des achats responsables et de soutenir le développement durable.

Etapes de mise en oeuvre

- Sourcing : Identification des fournisseurs de matériel reconditionné et d'occasion.
- Rédaction des Clauses : Inclusion de critères spécifiques dans les appels d'offres pour privilégier ces achats + adaptation des pièces contractuelles (adaptation du BPU pour limiter l'impact de la contrainte stock des reconditionneurs, tout en maintenant un minimum de garanties pour les établissements)
- Sélection des Fournisseurs : Choix des fournisseurs répondant aux critères de qualité et de durabilité.
- Mise en Réseau : Organisation de réunions de lancement de marché entre prescripteurs, utilisateurs et fournisseurs.
- Suivi et Évaluation : Suivi des performances et évaluation de l'impact économique et environnemental.

NB : Ce marché a fait l'objet d'un appel d'offres 100% reconditionné, et non d'un lot distinct. Cela a eu pour effet de mieux prendre en compte les contraintes des reconditionneurs pendant la phase de sourcing, de les encourager à répondre et à démontrer ainsi leur capacité à offrir une véritable alternative.

Essaimage

Les principaux freins

- Résistance au Changement :
Les professionnels peuvent être réticents à adopter du matériel reconditionné par habitude ou par méfiance envers la qualité.
Solution : Organiser des sessions de sensibilisation et des démonstrations pour montrer la fiabilité et les avantages des équipements reconditionnés.

- Disponibilité des Fournisseurs :
La difficulté de trouver des fournisseurs fiables et capables de répondre aux besoins spécifiques des établissements de santé.
Solution : Effectuer un sourcing approfondi et établir des partenariats solides avec des fournisseurs spécialisés.

Les principaux leviers

Clauses Contractuelles :
• Faire si possible un appel d'offre dédié
• Profiter de la phase de sourcing pour intégrer au mieux les contraintes potentielles des reconditionneurs (stock, livraison, SAV, etc) et les préparer / rassurer quant au cadre et au fonctionnement de la commande publique.
• Une fois le marché notifié, accompagner et faciliter son démarrage, rester le lien entre prescripteurs et titulaires, organiser des réunions et des échanges entre les prescripteurs, utilisateurs et fournisseurs pour faciliter l'acceptation et la compréhension des nouvelles pratiques.
• Sensibilisation
• Engagement de la Direction : Assurer le soutien actif et l'engagement de la direction pour promouvoir et piloter la mise en place du marché

- Qualité et Garantie du Matériel :
Inquiétudes concernant la durabilité et la performance des équipements reconditionnés.
Solution : Inclure des clauses de garantie et de maintenance dans les contrats pour assurer la qualité et le suivi des équipements.

- Complexité Administrative :
La mise en place de nouvelles clauses et procédures d'achat peut être perçue comme un surcroît de travail administratif.
Solution : Simplifier les processus administratifs autant que possible et fournir des modèles de documents pour faciliter la transition.

- Contraintes Logistiques :
Les défis liés à la logistique, notamment pour la livraison et l'installation de matériel reconditionné.
Solution : Planifier et coordonner les aspects logistiques en amont avec les fournisseurs et les équipes internes.

- Perception des Coûts Cachés :
La crainte de coûts cachés, comme des frais de maintenance plus élevés ou des délais de réparation plus longs.
Solution : Effectuer une analyse coût-bénéfice détaillée et transparence sur les coûts totaux incluant maintenance et réparations.

- Soutien Insuffisant :
Manque de soutien ou de ressources dédiées pour piloter le projet.
Solution : Assurer l'engagement de la direction et allouer les ressources nécessaires pour un suivi efficace du projet.

Témoignages

"Nous avons commandé un lave-vaisselle à capot et une vitrine réfrigérée chez VESTO. Je suis globalement satisfaite des échanges et du matériel.
Pour le lave-vaisselle c'est une équipe qui est venue l'installer, pour la vitrine c'est un transporteur qui l'a livrée et nous avons dû nous débrouiller pour la dépalettiser.
J'ai eu un peu de difficulté pour avoir une date de livraison pour la vitrine durant la période estivale (vacances des contacts). Il a fallu que je relance une ou deux fois pour pouvoir avoir une information. "

Emilie RABUSSIER, Ingénieur Restauration

"La partie devis et commande, qui s'est très bien déroulée, tant en communication, qu'en réactivité."

Corinne PECHON DEBRAS, Responsable Pôle dépenses/liquidations

Contact

Une question ? Besoin d'informations ? Contacter l'établissement :

caroline.tandonnet@ght-yvelinesnord.fr

L'établissement

Date de mise en œuvre : 1 juillet 2023

Durée du projet : 10 mois

GHT Yvelines Nord 78300

Type de structure : Sanitaire / Public

Obligation réglementaire : Non

Le projet d'achat de matériel reconditionné et d'occasion du GHT Yvelines Nord n'est pas directement lié à une obligation réglementaire spécifique, telle que le Plan National d'Achat Durable (PNAD). Cependant, il s'inscrit parfaitement dans les objectifs.

Déclenchement
Le déclencheur de cette bonne pratique a été la volonté interne du GHT Yvelines Nord de se tourner vers des solutions plus responsables, tant sur le plan économique qu'environnemental. Face à l'augmentation des coûts des matériels neufs et à la prise de conscience croissante des enjeux de développement durable, le GHT a décidé de privilégier le reconditionné et l'occasion pour optimiser ses ressources tout en réduisant son impact écologique.

La mise en oeuvre

Facilité de mise en oeuvre

10/10

Remplace une pratique existante

Les ressources

Temps

Pour la rédaction du marché et le sourcing.

A considérer

Personnel (équipe projet, déploiement...)

Des réunions à organiser avec les founisseurs, et prescripteurs, management du changement, neuf VS occasion.

A considérer

Des compétences en interne

Pour la rédaction du marché et le sourcing.

A considérer

Des compétences externes (prestations externes)

Peu

Des équipements, du matériel

Peu

Des financements (internes et externes)

- Réduction des Coûts d'Achat : En moyenne, l'achat de matériel reconditionné a permis de réaliser des économies de l'ordre de 47 % par rapport à l'achat de matériel neuf. - Variation des Économies : Les économies varient selon les catégories de matériel, allant de 20 % à 60 % en fonction des équipements et de leur niveau de reconditionnement

Peu

Parties prenantes associées

- [x] Direction
- [x] Administration
- [x] Services techniques
- [x] Professionnels
- [x] Bénéficiaires
- [ ] Tutelles

Conditions de succès

Projet inscrit dans la politique de l'établissement

RSE

Les impacts

Sur l'environnement : Impacts positifs

- Réduction des déchets : En privilégiant le matériel reconditionné et d'occasion, le projet a contribué à la réduction des déchets électroniques et autres équipements hospitaliers.
- Diminution de l'empreinte carbone : L'achat de matériel reconditionné nécessite moins de ressources et d'énergie que la production de matériel neuf, ce qui diminue l'empreinte carbone des établissements.
- Soutien à l'économie circulaire : En réutilisant et en prolongeant la durée de vie des équipements, le projet encourage les pratiques de l'économie circulaire.

Sur les professionnels : Pas d'impacts

Les réunions de présentation entre titulaire et prescripteurs ont permis de rassurer ces derniers et de créer une dynamique positive autour du projet et de ses objectifs. Le projet a contribué à un environnement de travail plus conscient et collaboratif, tout en soutenant les objectifs de développement durable.

Sur les usagers : Pas d'impacts

Les premiers équipements reconditionnés ont été livrés au début de l'été et n'ont pas généré de contrainte ni modifié les habitudes des bénéficiaires. Ils se sont parfaitement intégré dans leurs environnements de travail.

Sur l'organisation : Pas d'impacts

Le projet a eu un impact globalement positif sur l'organisation, tant sur le plan financier que sur celui de la gestion et de la culture d'entreprise.

Sur le médico-économique : Pas d'impacts