



**“La personnalité  
des intervenants  
fait toute  
la qualité de  
la solution  
mise en place”**

Thierry Plantard

## ► Quelques mots sur le CHU d'Amiens et votre fonction

Établissement public qui combine soins, enseignement et recherche, **le CHU d'Amiens regroupe plus de 120 métiers en son sein**. Il comprend **9 pôles cliniques et médico techniques** et **4 pôles de gestion, dont le pôle Investissements et Logistique qui concerne la fonction achats**.

Membre de différents groupements visant à améliorer la qualité des soins et le parcours des patients, le Centre Hospitalier Universitaire participe activement au Groupement de Coopération Sanitaire Union des Hôpitaux pour les Achats (GCS UNI HA) en coordonnant notamment les parties suivantes : appareils de radiologie mobile, fournitures et petits matériels de bureau, débordement des appels au SAMU, IPBX, arceaux chirurgicaux. **Avec plus de 180 M€ d'achats (dont 65 % de pharmacie) et plus de 1 800 fournisseurs, le CHU d'Amiens démontre que l'achat est une fonction stratégique de l'hôpital**. Mon rôle, au sein du CHU d'Amiens, est de coordonner les achats de l'établissement. Nous accompagnons ainsi les acheteurs dans leur démarche d'achat tant sur le plan méthodologique que juridique.

## ► Pourquoi avoir fait appel à Crop and co ?

La culture Achats dans un établissement hospitalier public est naissante. Nous avons besoin de poser un diagnostic sur cette fonction Achat, notamment **une analyse de la maturité achats** (niveau de connaissance et de sensibilisation à l'achat des acheteurs) **et de réaliser une cartographie** afin de faire ressortir nos principales caractéristiques d'achat. Nous avons donc lancé une consultation avec mise en concurrence, et Crop and co a été retenu. Ils offraient la meilleure adéquation qualité prix adaptée à notre besoin.

## ► Laquelle ?

Fonction stratégique de l'entreprise, l'achat est porteur d'une nouvelle dynamique. **Crop and co nous a aidés à poser un diagnostic sur cette fonction achats et donc à déterminer le meilleur processus d'adaptation des compétences comme levier de l'évolution de la maturité achat du CHU d'Amiens**.

Leur analyse pertinente nous a permis, une fois l'état des lieux établi, de définir les interfaces Achat, les processus, qualifications et organisations et de préciser la politique Achat du CHU, en liaison avec le GCS UNI HA. Pour cela, **un plan de formation et d'évolution des compétences a été mis en place**.





## ► Concrètement, comment cela s'est-il passé ?

Lors de la phase de diagnostic, qui a duré 3 à 4 mois (fin 2008-début 2009), nous avons, tout d'abord, mis en place des entretiens en face-à-face entre Crop and co et la Direction Générale puis avec les acheteurs de l'établissement afin de mesurer la maturité Achats et avec leur assistance, nous avons réalisé notre cartographie. **Crop and co nous a alors proposé deux scénarios d'organisation achat.** La Direction Générale en a choisi un en avril 2009, et dès septembre, un séminaire de lancement de projet a été mis en place, réunissant tous les acheteurs du CHU d'Amiens, afin de déterminer précisément les enjeux. **L'idée était de faire prendre conscience qu'on faisait tous le même métier.** Nous avons ensuite participé à des ateliers métiers (bonnes pratiques, reporting, dossier achat, segmentation...). **Tout cela a débouché sur un guide Achats, véritable outil de référence et un dossier Achats circulant que chaque acheteur doit instruire.** Le rôle transversal de la direction des achats propose un accompagnement sur chaque dossier à la demande de l'acheteur.

## ► Quel est le but final ?

**Ajuster le fonctionnement hospitalier sur ses besoins réels plus que sur les différents acteurs.** Nous avons aujourd'hui quitté la phase projet pour entrer dans une phase de développement. Mais nous sommes toujours en quelque sorte en phase d'apprentissage, certains interlocuteurs restant encore à convaincre. **Les résultats sont positifs : sur 14 dossiers prioritaires, c'est-à-dire à fort enjeu, 7 ont déjà abouti.**

## ► Comment s'est déroulée la collaboration avec Crop and co ?

Très bien ! **Leur discours est pertinent et pragmatique. Leur démarche s'inscrit dans la durée, et a été très respectueuse des différentes identités professionnelles.** Ils font du cas par cas, s'adaptent facilement, sont à l'écoute et se remettent facilement en cause s'il y a lieu. Je suis convaincu que c'est la personnalité des intervenants de Crop and co qui a fait toute la qualité de la solution mise en place. **Nous sommes très satisfaits de leur prestation dans un environnement collaboratif affirmé** où Crop and co a su convaincre les différents acteurs, grâce à leur sens de la communication, à leur capacité d'écoute et de compréhension des univers métiers de chaque professionnel.

## ► Connaissez-vous Crop and co avant cette collaboration ?

Je connaissais Fabrice Ménelot. Je l'avais rencontré en 2004 en tant qu'intervenant dans une formation Achats. **Son discours était juste et réaliste, fondé sur la pratique et pas seulement sur la théorie.**

## ► Referez-vous appel à Crop and co ?

Ce n'est pas d'actualité, mais si c'était le cas, sans hésiter, sous réserve d'une mise en concurrence nécessaire à la réalisation d'un bon achat...

### À propos de Crop and co

Depuis 2004, **Crop and co** offre à ses clients, un accompagnement global sur les achats grâce à 4 métiers essentiels : conseil en stratégie et organisation achats, formations et développement de compétences achats, négociation de dossiers achats, recrutement et délégation d'acheteurs. Cette stratégie gagnante a permis à **Crop and co** de s'imposer comme un acteur majeur, expert des achats en France. Déjà implanté à Lyon, Paris et Marseille, l'entreprise continue son ascension avec la mise en place de partenariats à Casablanca et Barcelone.

**Pour en savoir plus : [www.cropandco.com](http://www.cropandco.com)**