

**ARMEN Vague 2**

**Segment Fournitures de bureau**

**Restitution du 20 février 2013**

# Notre équipe

**Charlotte Bonnet**  
Acheteuse



**Leader**  
**Delphine Janin**  
Responsable Achats



**Angélique Dreno**  
Responsable Achats et Logistique



**Marie Agnès Aubin**  
Directrice des Achats et de la Logistique



**Dominique Belly**  
AAH



**Sandrine Cornet**  
Responsable des services économiques



**1 Assistante**  
**Marie Nicot**



**Parrain**  
**Guy Pierre Martin**  
DG



**Sylvie Marty**  
Directrice Achat



**Pascal Guinard**  
Responsable Achats



**Claire Haraux**  
Acheteuse

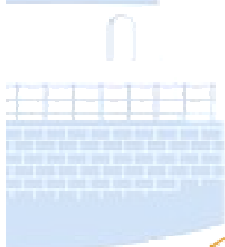
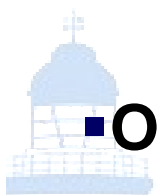


**Pascal Peduzzi**  
Directeur Adjoint



# Sommaire

- Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses
- Analyse de la situation actuelle
- Bonnes pratiques identifiées
- Opportunités
- Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts



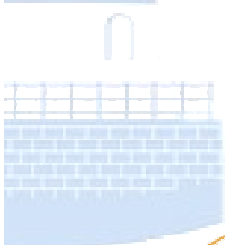
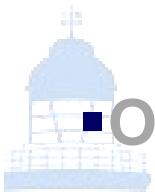
## ■ Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses

### ■ Analyse de la situation actuelle

### ■ Bonnes pratiques identifiées


### ■ Opportunités

### ■ Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts

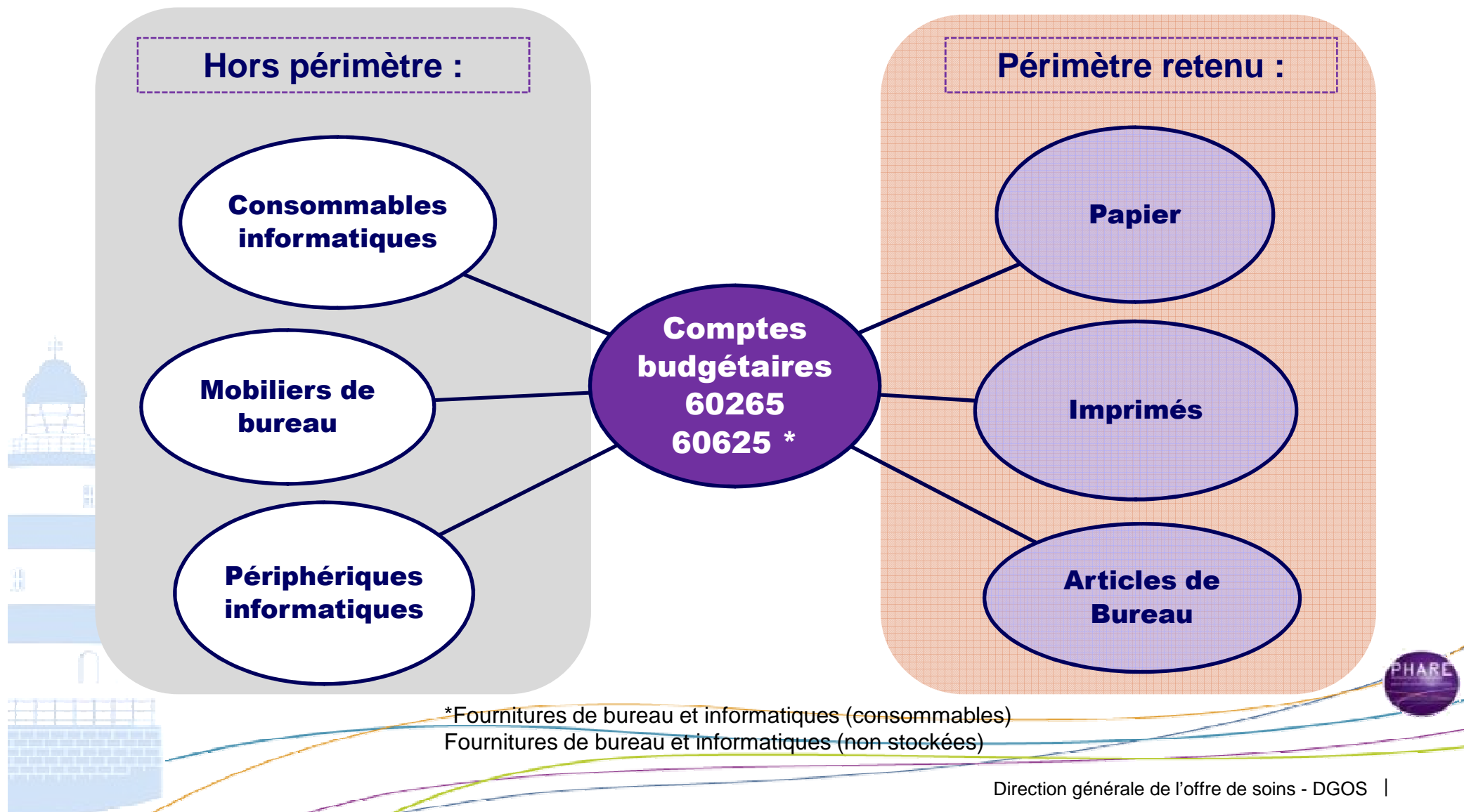


## Qu'entend-t-on par Fournitures de bureau?

### Une famille achat très variée et un nombre important de références

Famille		Principaux produits
<b>Façonnés</b>		Blocs de correspondance, enveloppes et pochettes, cahiers, carnets, répertoires, feuillets, copies, fiches bristol, manifolds, registres, bobines pour machines de bureau, agendas
<b>Papiers</b>		Papiers en ramette, pour tirage de plans, pour dessin, listings, papiers et cartons d'emballages, papier d'entretien et d'hygiène.
<b>Matériel pour le bureau et l'école</b>		Colles, étiquettes, agrafes, perforateurs, reliures, matériel de rétro projection, d'éclairage, sous-mains...
<b>Ecrire et corriger</b>		Craies, ardoises, crayons graphites et couleurs, stylos, marqueurs, gommes et produits de correction, porte-mines et mines
<b>Classement</b>		Classeurs, pochettes, chemises, dossiers suspendus, blocs de classement, étagères, trieurs, ...
<b>Carterie</b>		Cartes postales, cartes de vœux, étiquettes fantaisie, invitations, menus, faire-part
<b>Dessin et loisirs</b>		Instruments de traçage et de mesure, mobilier de dessin et tous les produits destinés aux beaux-arts
<b>Consommables et accessoires bureautiques et informatiques</b>		Accessoires pour l'impression de documents (toners, rouleaux encreurs, cartouches,...), stockage des données et entretien du matériel informatique.
<b>Bureautique et mobilier</b>		Machines à écrire et à dicter, calculatrices, téléphones, répondeurs, télécopieurs
<b>Informatique</b>		Microordinateurs, imprimantes, logiciels, connectique, périphériques divers

## Dans notre périmètre d'étude, nous retenons...



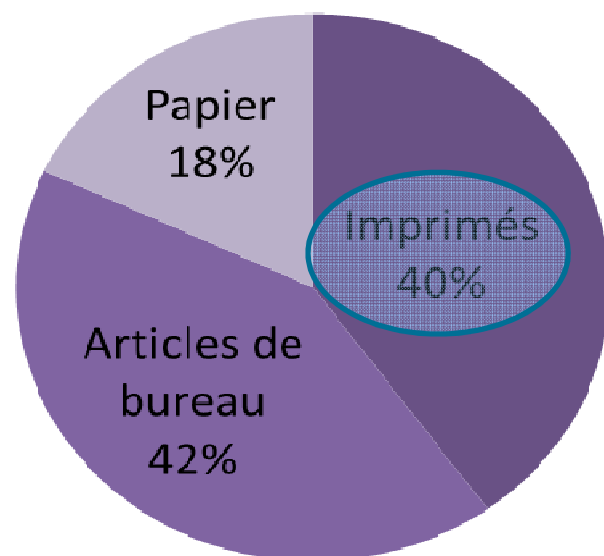
# Un périmètre de plus de 100M€ et « une découverte »... Le poids des imprimés !



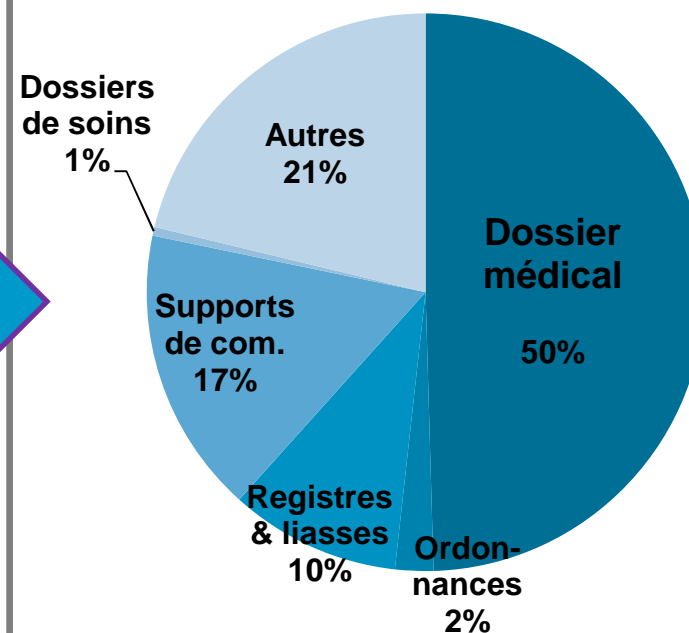
Cumul des dépenses nationales des comptes 60265 et 60625 : 162,38M€ (source 2011 DGOS)

## Périmètre retenu : 106, 56M€

Répartition des dépenses du périmètre



Répartition des dépenses d'imprimés: 43M€



Extrapolation nationale à partir d'un échantillon de 13 établissements: Polyclinique Atlantique, CH Perpignan, GP Aube Marne, CH Annecy, CH Sallanches, CH Annemasse, CH La Valette, CH La Souterraine, CH Brive, CHU Limoges, CH Esquirol, CH Honfleur, CH Pau, CH Chambéry

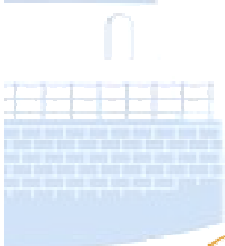
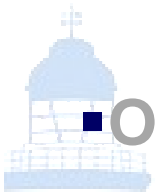
■ Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses

■ **Analyse de la situation actuelle**

■ Bonnes pratiques identifiées

■ Opportunités

■ Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts





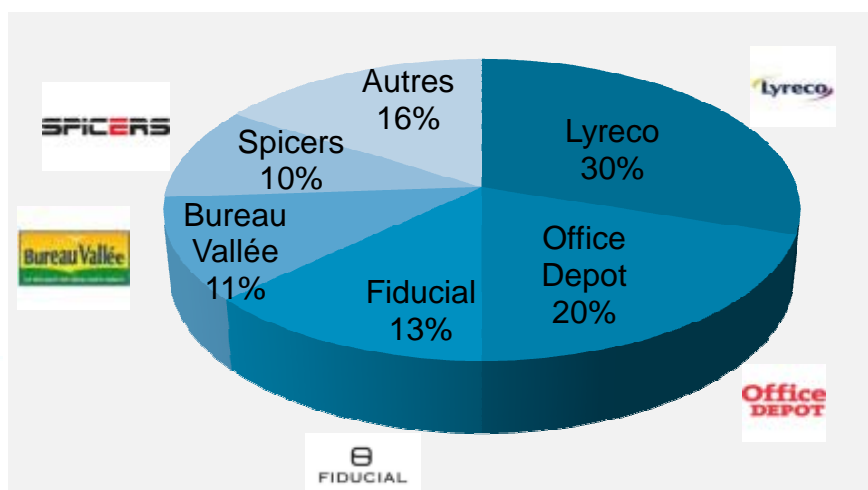
## Articles de bureau et papier : Un marché de distributeurs dominé de plus en plus par un nombre restreint de « fournisseuristes »



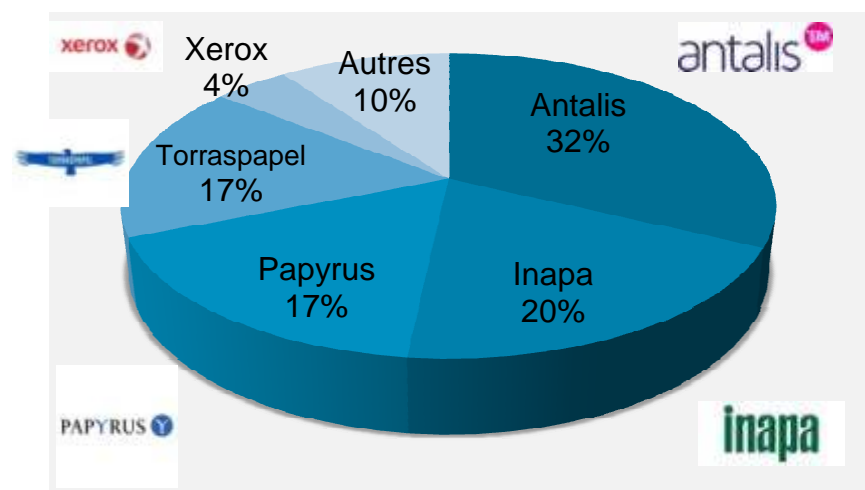
### Deux catégories d'acteurs sur le marché



#### Les « Fournituristes » ( généralistes) *Répartition des parts de marché*



#### Les spécialistes « papier » *Répartition des parts de marché*



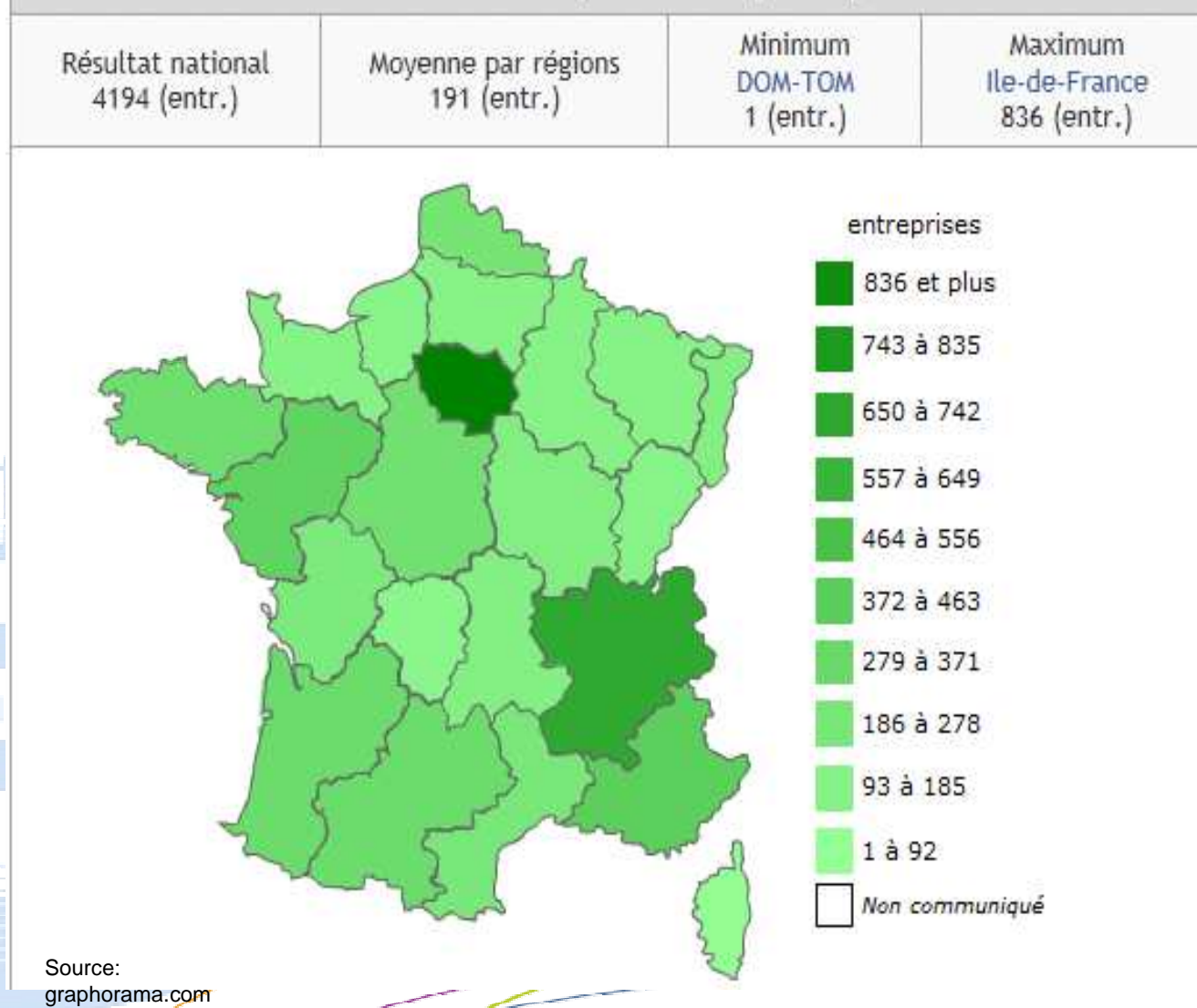
**Tendance → Les Fournituristes gagnent de plus en plus de parts de marché**  
(notamment grâce une organisation logistique déjà amortie sur la livraison d'articles de bureau)



## Les Imprimés : Un marché concurrentiel et atomisé



Le nombre d'entreprises 2011 par régions

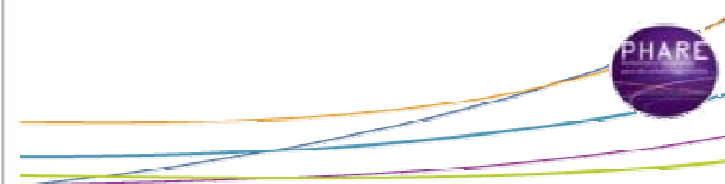


### Un marché très concurrentiel :

Quelques PME au rayonnement national & une multitude de petites entreprises locales

*A noter:*

*une tendance à la délocalisation de la production en Afrique du nord pour certains imprimeurs*



## Le levier de la mutualisation pas encore suffisamment utilisé !....

### Cartographie des Groupements de commandes existants :

- Un groupement de commandes national UNIHA ( 52 / 58 adhérents)
- 25 groupements de commandes régionaux/ départementaux recensés ( liste non exhaustive)



Région	GDC
<b>ALSACE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>AQUITAINE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>BASSE-NORMANDIE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>BOURGOGNE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>BRETAGNE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>CENTRE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>FRANCHE-COMTE</b>	<b>2 GDC</b>
<b>HAUTE-NORMANDIE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>ILE DE France</b>	<b>1 GDC</b>
<b>LANGUEDOC ROUSSILLON</b>	<b>1 GDC</b>
<b>LIMOUSIN</b>	<b>1 GDC</b>
<b>LORRAINE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>MIDI-PYRENNES</b>	<b>1 GDC</b>
<b>NORD-PAS-DE-CALAIS</b>	<b>2 GDC</b>
<b>PAYS DE LA LOIRE</b>	<b>3 GDC</b>
<b>PICARDIE</b>	<b>1 GDC</b>
<b>POITOU-CHARENTES</b>	<b>1 GDC</b>
<b>PROVENCE-ALPES-CÔTES D'AZUR</b>	<b>2 GDC</b>
<b>RHÔNE-ALPES</b>	<b>2 GDC</b>

**Ainsi, environ 50 % des établissements de santé ont recours à un groupement de commandes pour les articles de bureau et pour le papier**



## ....Et encore d'autres leviers à actionner !



*Outre la massification, les acheteurs peuvent aujourd'hui activer d'autres leviers pour rechercher des économies sur le segment des articles de bureau et papier (notamment issues du secteur privé)*



- **Une décentralisation des approvisionnements encore faible :**

- ➔ Une décentralisation de l'acte d'approvisionnement avec la mise en place de budget et de livraison directe dans les services pourrait permettre à certains établissements d'optimiser notamment leur coûts de processus d'approvisionnement.



- **Une dématérialisation des commandes et du paiement trop peu déployée**

- **Une demande pas suffisamment en adéquation avec l'organisation du marché fournisseur actuel (fournituristes):**

- ➔ Un regroupement de plusieurs familles achats (Articles de bureau, papier et consommables informatiques) , pourraient permettre d'obtenir des prix plus attractifs et d'optimiser les coûts de processus achat/approvisionnement

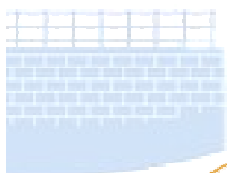


- **Encore des progrès à faire dans la mise en place de partenariat avec les fournisseurs :**

- ➔ Un travail plus en collaboration avec les fournisseurs pourrait permettre d'obtenir une meilleure visibilité et maîtrise des consommations et des dépenses



- La **Carte Achat**: très peu déployée dans les établissements, des retours d'expériences contrastés, un outil assez complet, (délégation de gestion, dématérialisation des commandes , gestion de la facturation, accélération des paiements...) ➔ à utiliser en fonction de son organisation

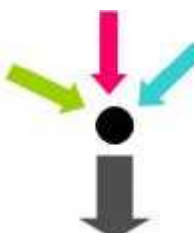


## Les imprimés : Une famille achat qui nécessiterait une plus grande attention



- **Trop peu de remise en concurrence des fournisseurs :**

Un sujet souvent mal identifié, un périmètre hétérogène, des dépenses éclatées et jugées trop faibles pour mettre en place des procédures formalisées : alors que cumulées les dépenses d'imprimés représentent 40% des dépenses du segment !  
Un historique, des habitudes de travail et une certaine promiscuité avec les fournisseurs locaux

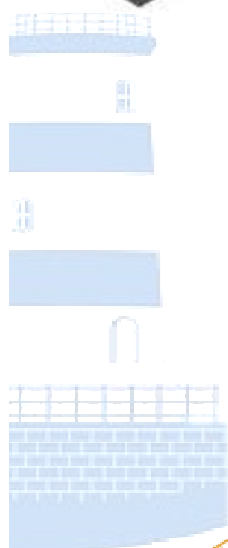


- **Un recours à la massification des commandes trop rare**

Les commandes sont trop souvent « morcelées » : des commandes au fil de l'eau sans anticipation. Or, l'effet volume est très important sur ce segment d'achat !

**Conséquences :**

Une grande disparité des prix entre les établissements  
*Exemple : au sein du groupe de travail, le prix d'un « dossier patient » varie de 1€ à 27€ pour une même fonctionnalité*



Source: Etude Xerfi

Direction générale de l'offre de soins - DGOS |

12



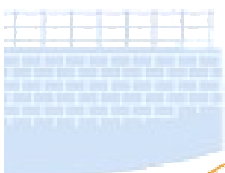
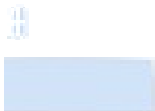
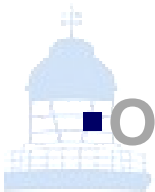
■ Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses

■ Analyse de la situation actuelle

■ **Bonnes pratiques identifiées**

■ Opportunités

■ Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts





## BP1: Au CH d'Annecy, la mutualisation (groupement de commandes/ lot unique / optimisation du BPU) des achats d'articles de bureau a permis de gagner 35 000€ (1/2)

### Constat

- Le CH d'Annecy faisait partie d'un groupement de commandes régional (4 lots d'articles de bureau) qui ne correspondait pas à ses attentes
- Bien que le volume de commande ait été important, la négociation des prix n'était pas assez poussée.
- Le fait d'avoir 4 lots faisait que le **volume de commandes pour chaque lot n'était pas assez attractif** pour les fournisseurs, ils faisaient donc **moins d'efforts sur les prix**
- Un BPU non optimisé, une multitude de références



### Mise en œuvre

- A partir de 2012 au CH d'Annecy,
- Mise en place d'un **groupement de commandes** : 3 établissements de Haute Savoie : CH d'Annecy (coordonnateur) - CH de Sallanches - CH de Thonon.
  - Création d'un **lot unique** : articles de bureau - papier - consommables informatiques avec Office Dépôt
  - **Optimisation du BPU** : Mise en place d'un **groupe de travail pour standardiser le BPU** (réduire le nombre de lignes) Pour chaque ligne, proposition de 3 **solutions alternatives**: 1 produit éco / 1 produit marque / 1 produit vert.
  - **Rencontre avec tous les fournisseurs avant de lancer une consultation en Appel d'Offres** dans le but de définir les prix objectifs



## BP1: Au CH d'Annecy, la mutualisation (groupement de commandes/ lot unique / optimisation du BPU) des achats d'articles de bureau a permis de gagner 35 000€ (2/2)

### Résultats

- **Volume plus attractif** pour les fournisseurs
  - **Prix plus intéressants** pour les adhérents au groupement de commandes
  - **1 seule procédure de commande** à gérer → gain sur les coûts de processus achat/approvisionnement
  - Produits au **BPU adaptés aux besoins et aux consommations** des utilisateurs
- 
- Dépenses en articles de bureau avant la massification: 365 000€ en 2011
  - Dépenses en articles de bureau après la massification: 330 000€ en 2012
  - Soit un **gain de 35 000€** ou **10%**



**Gain de 35 000€  
(10%)**





## BP2: La décentralisation de l'approvisionnement de Fournitures de bureau via la mise en place de budgets par service a permis de gagner 70 000€ au CH d'Annecy

### Constat

- Livraison au magasin général avant redistribution dans les services (beaucoup de manutention et de mètres linéaire utilisés)
- Un besoin souvent surestimé par les services qui « **sur-sockaient** » (stock déporté)
- Une visibilité globale mais peu détaillée sur les dépenses en Fournitures de bureau par service



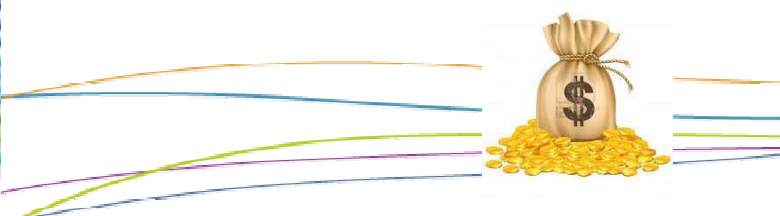
### Mise en œuvre

#### Au CH d'Annecy,

- Une **décentralisation de l'approvisionnement**. Etape travaillée avec le fournisseur
- Un **budget mis en place par service**
- Un **dialogue** instauré avec les agents afin d' **évaluer le juste besoin** pour chaque service
- Une **autonomie** laissée aux agents pour leurs commandes (ils commandent ce qu'ils veulent, dans le cadre du catalogue restreint, tant qu'ils respectent leur budget)

### Résultats

- Dépenses en Articles de bureau avant la décentralisation des budgets: 330 000€
- Dépenses en Articles de bureau après la décentralisation des budgets: 260 000€
- Soit une **économie de 70 000€** en 1 an soit **21%**
- Libération de 150 ML au magasin général, 1 ETP en plus disponible pour une autre tâche
- **Agents satisfaits, plus de stock inutile** : (livraison dans les services sous 2 jours).
- Dépenses rationalisées et engagées juste au moment du besoin.



**Gain de 70 000€  
(21%)**



## BP3: La mise en place d'un plan de progrès avec son fournisseur Office Dépot a permis au groupement de commandes du Resah-Idf de gagner 250 033 € (1/2)



### Constat

- **Très peu de sollicitation du fournisseur** pour aider à la maîtrise des dépenses
- Pas de démarche de « partenariat » avec le fournisseur
- **Peu de visibilité sur les consommations réelles**

### Contexte

- Groupement Resah-idf coordonné par le CH de fontainebleau (juill. 2011) : 1 lot unique : articles de bureau, papier carton et consommables informatiques
- 66 établissements
- **Dépenses 2012 : 4 005 800€**

### Mise en œuvre

- **Intégration de la notion de plan de progrès dès la rédaction du cahier des charges : →** Inciter les candidats à être force de proposition dans le pilotage des dépenses
- **Mise en place d'un partenariat avec le fournisseur retenu :**
  - Suivi régulier des statistiques de consommations ( COPIL trimestriel)
  - Mise en place d'indicateurs de suivi de performance ( ex : montant moyen des commandes, ...)
  - Identifications de pistes d'économie : Elaboration de plans d'actions : ajustement du BPU, produits de substitution,...)
  - Accompagnement et appui individualisés dans la recherche d'optimisation du processus d'approvisionnement ( réduction du nombre de commandes, dématérialisation des commandes, ...)



## BP3: La mise en place d'un plan de progrès avec son fournisseur Office Dépôt a permis au groupement de commandes du Resah-Idf de gagner 250 000 € (2/2)

Exemples  
d'actions  
réalisées

### 1) Pour les commandes matérialisées :

Mise en place de remises en fonction du montant commandé :

- 1% de remise sur les commandes comprises entre 150€ et 350€
- 3% de remise sur les commandes comprises entre 350 et 700€
- 5% de remise sur les commandes au-delà de 700 €

### 2 ) Pour les commandes en ligne :

Mise en place d'un % de remise

- Ex : 2 % de remise pour les commandes en ligne

### 3) Incitation a la consommation de produit de substitution / compatibles :

Résultats

- Des éléments de pilotages : Une visibilité et une meilleure maîtrise des dépenses
- Un suivi de la performance économique du groupement
- un partenariat fort avec le fournisseur

### Gains obtenus grâce à la mise en place de remises en fonction du montant commandé :

- 153 242 € ( gains de 4%)

### Gains obtenus grâce à la mise en place de remises pour les commandes en ligne :

- 21 321 € ( gains de 1%)

### Gains Incitation a la consommation de produit de substitution / compatibles :

- 75 470 € ( gains de 2 %)

➡ TOTAL des gains : 250 033 € soit 6% du montant des dépenses

**Gain de 250 000€  
(6%)**



## BP4: La massification des séries d'imprimés a permis au CH d'Annecy un gain de 36 000€ sur les imprimés spéciaux (Dossier soin / Pochettes / Carnets / liasses)

### Constat

- **Pas de définition précise du besoin**
- Les consommations annuelles n'étaient jamais analysées ni anticipées : des commandes au fil de l'eau et dans l'urgence !



### Mise en œuvre

- **Recensement des besoins** : envois d'un fichier à chaque service en début d'année comprenant :
  - ➔ Les quantités consommées sur l'année précédente
  - ➔ Une demande de vérification des stocks
  - ➔ Une prise en compte, après validation par les différents responsables, des évolutions éventuelles demandées de la maquette

### Résultats

- Une **définition du juste besoin**.
- Dépenses des imprimés spéciaux avant le recensement : 68 000€ en 2009
- Dépenses des imprimés spéciaux après le recensement : 39 000€ en 2010 / 35 000€ en 2011 / 32 000€ en 2012
- Une montée en charge des économies sur trois ans de **52%**
- **Satisfaction des agents** : visibilité sur leurs stocks, les dates de livraison
- **Engagement avec le fournisseur** : il connaît dès le début de l'année son chiffre d'affaires minimum avec le CH d'Annecy, il peut mieux organiser sa fabrication et faire des ristournes supplémentaires



**Gain de 36 000€  
(52%)**



## BP5: La standardisation du façonnage et de l'impression de pochettes a permis au CH de Pau de faire des économies de 13 500€



### Constat

Les imprimés utilisés par les services font l'objet de tentatives d'harmonisation, rendues complexes compte tenu du nombre de services, des **pratiques individuelles et des habitudes**.

Un recensement régulier des types d'imprimés demandés et de l'utilisation qui en est faite, permet souvent de corriger la demande faite aux fournisseurs lors des consultations sans impact sur le fonctionnement dans le service.

### Mise en œuvre

Au Centre Hospitalier de PAU, environ 90 000 pochettes imprimées (380\*450) avec nom du service, mention de l'établissement et la mention « ne pas plier » sont consommées par an, avec ouverture grand côté: coût marché 0.29€ TTC

- le simple changement de côté d'ouverture (petit) et la **standardisation de la pochette** avec suppression du nom du service, ramène à un coût de 0.14€ TTC, soit une **économie de 48% sur le PU** et de 13 500€ en année pleine.
- Mise en œuvre par **information des services** et changement des pratiques par marquage manuel du nom du service ou mise à disposition de tampons encres

### Résultats

- **Standardisation des pochettes**
- **Stockage simplifié**
- **Massification** pour le fournisseur (90 000 identiques) = Gain annuel de 48% sur le segment



**Gain de 13 500€  
(48%)**





## BP6: Au CH de Chambéry la remise en concurrence ( redéfinition des besoins,...) des différents fournisseurs du DMU a permis de gagner 15 000€

### Constat

- Les établissements remettent peu en concurrence les imprimeurs
- Il existe une **forte variabilité de prix entre les fournisseurs** mais aussi des **écarts de prix entre établissements** avec un même fournisseur en fonction des quantités commandées
- De nombreuses commandes sont faites tout au long d'année pour un même imprimé : commandes au fil de l'eau



### Mise en œuvre

- Tous les 4 ans depuis 2005 le CH de Chambéry **remet en concurrence les fournisseurs de DMU** en organisant des Appel d'offres
- Revoit les allotissement de ses Appels d'offres
- Revoit la composition du DMU avec le représentant des utilisateurs : redéfinition régulière des besoins
- Réintégrer les éléments commandés de manière isolée suite à ses évolutions
- Réévalue les quantités à commander

### Résultats

#### Optimisation du prix :

- prix du DMU ( pochette et jeu de 13 intercalaires)
- En 2005 : 1,765 €
- En 2009 : 1,336 €
- En 2013: 0,835 €

#### Optimisation du nombre de commandes passées annuellement

- 3 à 4 par an uniquement programmées avec le fournisseur



**Gain de 15 000€  
(60%)**



## BP7: Au CH de Fontainebleau, le passage du papier 80g au papier 75g puis du papier 75g au papier 70g a permis de faire 3% d'économies

### Constat

- **Habitude** de consommation du 80g.
- **Méconnaissance et réticences** quant à l'utilisation du papier 75g et du papier 70g.



### Mise en œuvre

#### A partir de 2012,

- Au groupement de commandes du Resah Idf, création dans le bordereau de prix de lignes pour commander du papier 75g et du papier 70g.
- Au CH de Fontainebleau (adhérent Resah Idf), mise en place d'une **période de test**: commande de quelques ramettes 75g et petit à petit, **abandon total du papier 80g**, même procédure pour le passage du papier 75g au papier 70g

### Résultats

- Les utilisateurs ont pu constater une **qualité identique** au papier 80g
- Prix ramette 80g: 2,26€HT, 75g: 2,22€HT, 70g: 2,20€HT
- Dépenses de papier en 2011: 18 530€  
Dépenses de papier en 2012: 17 891€  
Soit **un gain de 3%** (2% pour le passage du 80g au 75g et 1% pour le passage du 75g au 70g)



**Gain de 3%**



## BP8: A la Polyclinique de l'Atlantique, la mise en place d'une politique de réduction de la consommation du papier a permis de gagner 15%(1/2)



### Constat

- A la polyclinique de l'Atlantique, environ **20 % de la production de papier finissait à la poubelle inutilement** ( mails imprimés systématiquement...)
- **Pas de responsabilisation** quant à la consommation de papier
- Pas de réelle réflexion sur le sujet et pas de conscience de ce gaspillage



### Mise en œuvre

A partir d'avril 2009, **création d'un comité de Développement Durable**

- mise en place de **bonnes pratiques** (paramétrage par défaut des imprimantes et photocopieurs en recto-verso, ajout de la mention « ne pas imprimer » dans les signatures électroniques, suivi et communication des consommations de papier par service,...) pour **une consommation responsable**
- Diffusion de campagnes vidéo de **sensibilisation au gaspillage du papier**
- Mise en place d'une **Semaine de Développement Durable**
- Utilisation de la Méthode START 2D: Identifier les bonnes pratiques qui peuvent s'appliquer rapidement et facilement.

### Résultats

- **Responsabilisation des « consommateurs »**
- **Suivi des consommations:** diminution de 15% des consommations de papier, un point est fait tous les semestres.
- Cet indicateur n'est plus seulement un indicateur économique mais aussi un indicateur citoyen



**Gain de 15%**





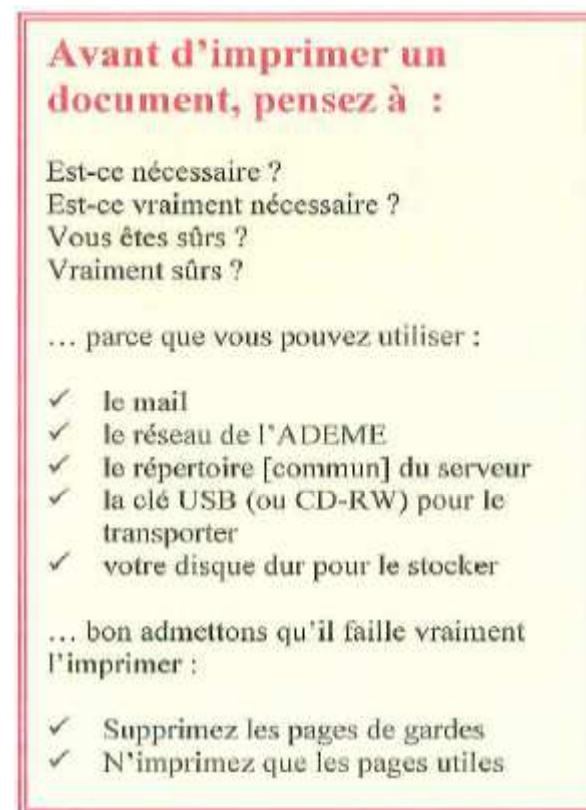
## BP8: Exemple de réalisations dans le cadre du Comité de Développement Durable (2/2)



Poster affiché dans l'établissement



Guide de l'ADEME



Mémo de l'ADEME destiné aux utilisateurs des imprimantes

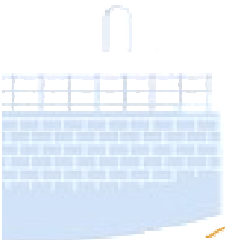


Adoptons l'Eco-Attitude ... N'imprimez ce courriel que si vous en avez vraiment besoin

Mise en place de bannières dans les courriers électroniques pour inviter à limiter les impressions



- Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses
- Analyse de la situation actuelle
- Bonnes pratiques identifiées
- **Opportunités**
- Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts



## Opportunité 1: Massifier les commandes d'articles de bureau et de papier

Gain retenu  
10%

Assiette retenue  
25,6M€

Opportunité de gains  
2,6 M€  
(2%)

Conditions de mise en  
œuvre

- Gain de **10%** pour le groupement de commandes du CH d'Annecy, Gains de **10%** pour l'UGAP, Gains de **7,5%** pour UniHA, Gains de **8%** pour le Resah-idf → on retient **10%**

- Concerne le périmètre articles de bureau et le périmètre papier
- On considère que 50% sont déjà adhérents à un groupement de commandes, les **50%** restants sont donc concernés.
- Parmi les ES restants, les données de notre échantillon montrent que **80%** d'entre eux sont prêts à adhérer à un groupement ou créer un groupement.
- Assiette retenue=  $50\% \times 80\% \times 63,9\text{M€} = \mathbf{25,6\text{M€}}$

- Potentiel de gains=  $10\% \times 25,6\text{M€} = \mathbf{2,6\text{M€}}$  soit **2%** du périmètre Fournitures de bureau

- Se mettre d'accord : **harmoniser les pratiques**
- Trouver un **établissement coordonnateur**
- **Avoir une visibilité sur sa consommation d'articles de bureau**
- **Avoir l'aide du fournisseur et du temps disponible**

Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre



## Opportunité 2: Mise en place de la délégation de gestion aux utilisateurs pour les Articles de bureau et papier

Gain retenu  
25%

- Gains de 24% à St Anne
- Gains de 25% à Annecy

} On retient 25%

Assiette retenue  
31,3M€

- Concerne le périmètre articles de bureau et le périmètre papier
- On considère que 30% des établissements ont déjà mis en place une décentralisation des budgets, **70%** peuvent donc encore le faire
- Les données de notre échantillon montrent que **70%** des établissements qui n'ont pas encore établi de budget par service sont prêts à le faire

• Assiette retenue =  $70\% \times 70\% \times 63,9\text{M€} = 31,3\text{M€}$

Opportunité de gains  
7,8M€  
(7%)

- Potentiel de gains =  $25\% \times 31,3\text{M€} = 7,8\text{M€}$  soit **7%** du périmètre fournitures de bureau

Conditions de mise en œuvre

- Etablir un partenariat avec un fournisseur proposant la livraison dans les services
- Connaître les consommations passées
- Dialoguer avec les agents afin de bien comprendre le juste besoin / Ne pas diminuer le budget de manière aléatoire, ajustement contrôlé.

Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre

### Opportunité 3 : La mise en place d'un plan de progrès avec son fournisseur pour les articles de bureau et de papier

Gain retenu  
6%

- Économies de **6 %** pour le groupement de commandes du Resah-Idf

Assiette retenue  
33,6 M€

- Concerne le périmètre articles de bureau et le périmètre papier
- On considère que **75 %** des établissements n'ont pas développé un partenariat avec leur fournisseur
- **70 %** des établissements pourraient le faire
- Assiette retenue =  $75\% \times 70\% \times 63,9\text{M€} = \mathbf{33,6\text{M€}}$

Opportunité de gains  
2M€  
(2%)

- Potentiel de gains:  $6\% \times 33,6\text{M€} = \mathbf{2\text{M€}}$  soit **2%** du périmètre Fournitures de bureau

Conditions de mise en œuvre

- Investissement important des deux parties

Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre



## Opportunité 4 : Diminution du grammage du papier de 5g

Gains retenus  
2 % (du 80g au 75g)  
1% (du 75g au 70g)

Assiette retenue  
15,2M €

Opportunité de gains:  
456K€  
(0,4%)

Conditions de mise en œuvre

On retient le gain de la bonne pratique mise en place au CH de Fontainebleau (passage du papier 80g au 75g, puis du 75g au 70g)

- On considère que 10% des ES sont déjà passés au 75g, donc **90%** des ES peuvent encore le faire
- Parmi les 10% qui sont déjà passés au 75g, on considère que **1%** sont déjà passés au 70g donc 9% des ES peuvent encore le faire
- **80%** des ES qui sont encore au 80g peuvent passer au 75g et **80%** des ES qui sont au 75g peuvent passer au 70g
- Assiette totale=  $80\% \times 90\% \times 19,1\text{M€} + 80\% \times 9\% \times 19,1\text{M€} = 15,2\text{M€}$

- Potentiel de gains=  $3\% \times 15,2\text{M€} = 456\text{K€}$

- Etude du marché fournisseurs
- Création dans le BPU **de lignes** pour commande **75 et 70g**
- Validation des services informatique et reprographie
- Mise en place d'une **période de test**

Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre





## Opportunité 5: Mise en place d'une politique de réduction de la consommation de papier

Gain retenu  
15%

- On retient le gain de **15%** réalisé à la Polyclinique de l'Atlantique dans le cadre de la mise en place d'un Comité de Développement Durable

Assiette retenue  
12,8M€

- On considère que seuls 5% des ES ont déjà mis en place une telle politique, **95%** peuvent donc encore le faire
- On considère que **70%** des ES qui n'ont pas encore mis en place une telle politique peuvent le faire
- Assiette=  $95\% \times 70\% \times 19,1\text{M€} = 12,8\text{M€}$

Opportunité de gains  
1,9M€  
(2%)

- Potentiel de gains=  $15\% \times 12,8\text{M€} = 1,9\text{M€}$

Conditions de mise en œuvre

- Besoin du **soutien de la direction** pour que la démarche soit viable
- Besoin de ressources humaines pour le **pilotage** et le **suivi des actions**
- Utilisation des **kits gratuits** mis à disposition par l'**ADEME**

Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre



## Opportunité 6 : La massification des imprimés (remise en concurrence, standardiser les besoins, massifier les séries, )

Gain retenu  
50%

- Gain de 60% obtenu au CH Chambéry
- Gain de 40% obtenu au CH de Perpignan
- Gain de 48% obtenu au CH de Pau
- Gain de 52% obtenu au CH d'Annecy

On retient une  
moyenne de **50%**

Assiette retenue  
10,7 M€

- On considère que 50% des établissements ont déjà massifié leurs imprimés, **50%** peuvent donc encore le faire
- On considère que **50%** des établissements peuvent massifier leurs imprimés
- Assiette retenue =  $50\% \times 50\% \times 42,6\text{M€} = 10,7\text{M€}$

Opportunité de gains  
5,3M€  
(5%)

- Potentiel de gains =  $50\% \times 10,7\text{M€} = 5,3\text{M€}$  soit **5%** du périmètre fournitures de bureau

Conditions de mise en  
œuvre

- Connaître les consommations passées
- Se rapprocher des bons interlocuteurs en interne
- Pouvoir stocker une année d'imprimés spéciaux (possibilité de négocier 1 production, 2 livraisons avec le fournisseur)
- S'assurer qu'il n'y aura pas de modification à faire sur les maquettes durant l'année.

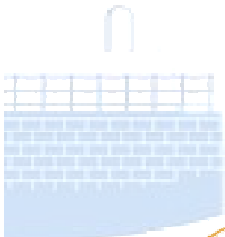
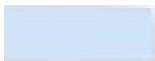
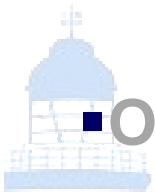
Difficulté technique

Difficulté d'acceptation

Rapidité de mise en œuvre



- Présentation du périmètre et de la cartographie des dépenses
- Analyse de la situation actuelle
- Bonnes pratiques identifiées
- Opportunités
- **Synthèse des gains et matrice enjeux – efforts**



## Tableau de synthèse des gains

Opportunités	Assiette	% gain attendu	Gain cible (en €)	% Gain
1) Mutualiser les commandes d'articles de bureau et de papier	25,6M€	10%	<b>2,6M€</b>	<b>2%</b>
2) Délégation de gestion	31,3M€	25%	<b>7,8M€</b>	<b>7%</b>
3) Mise en place d'un plan de progrès avec le fournisseur	33,6M€	6%	<b>2M€</b>	<b>2%</b>
4) Diminution du grammage du papier de 5g	15,2M€	3%	<b>0,5M€</b>	<b>1%</b>
5) Mise en place d'une politique de réduction de la consommation de papier	12,8M€	15%	<b>1,9M€</b>	<b>2%</b>
6) Massifier les imprimés	10,7M€	50%	<b>5,3M€</b>	<b>5%</b>



Un gain potentiel annuel de **19%** sur les dépenses du segment soit **20,1M€**



## Matrice enjeux-effort

### Enjeu

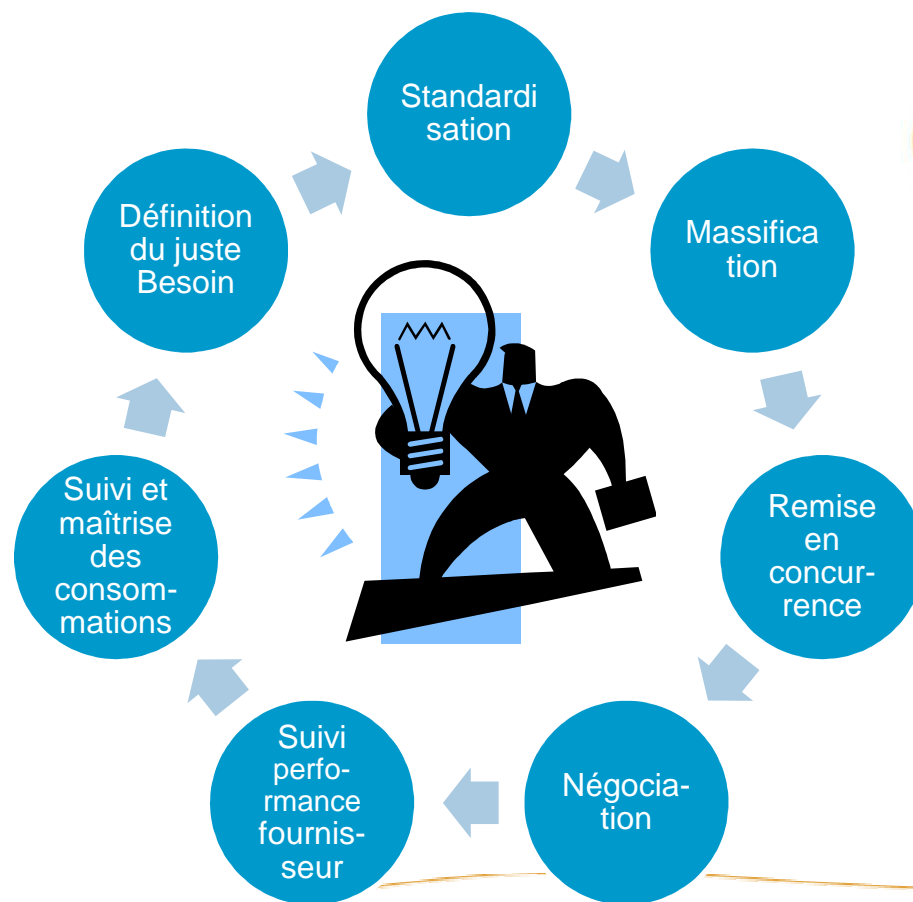
1	Mutualiser les commandes d'articles de bureau et de papier
2	Délégation de gestion
3	Plan de progrès avec le fournisseur
4	Diminution du grammage du papier
5	Réduction de la consommation de papier
6	Massification des Imprimés



Effort

## Conclusion : Un segment d'achat trop souvent jugé « non stratégique » et qui pourtant peut être une source d'économies non négligeable !!!

Que ce soit pour la sous famille « articles de bureau », « papier » ou « imprimés », n'hésitez pas à **utiliser tous les leviers de la boîte à outils de l'acheteur** pour **optimiser les gains d'achat direct !!!**



**Et travailler aussi sur les coûts indirects** (coûts du processus achat/approvisionnement) :

- Diminution du nombre de commandes
- Dématérialisation des commandes
- Diminution des stocks
- Etc.



## Merci aux établissements qui nous ont aidés dans notre étude!

Polyclinique  
de l'Atlantique

CH Perpignan

GP Aube  
Marne

CH Annecy

CH  
Sallanches

CH  
Annemasse

CH La Valette

CH La  
Souterraine

CH Brive

CHU Limoges

CH Esquirol

CH Honfleur

CH Pau

CH Chambéry

CH Ste Anne

CH Avignon

CH  
Fontainebleau

Orange

Resah Idf

UGAP

UniHA

Lyreco

Office Dépôt

