

Covid-19 : quand l'approvisionnement garantit la continuité des soins



Qui aurait pu anticiper l'importance de la crise sanitaire du printemps dernier ?

Partout, quelle que soit leur taille ou leur secteur d'activité, les entreprises ont subi de plein fouet le tsunami déclenché par l'épidémie du Covid-19.

Bouleversement des carnets de commande, des flux de trésorerie, des circuits de décision... En l'espace de quelques semaines, les acteurs économiques ont dû mettre sur pied des stratégies adaptées à une situation aussi complexe qu'inédite. Comment maintenir leur activité dans un contexte si incertain ? Comment mettre en place un plan de télétravail pour des salariés brutalement confinés ? Comment garantir leur approvisionnement auprès de fournisseurs très sollicités, et en proie aux mêmes difficultés qu'elles-mêmes ?

Cette situation, si aiguë à gérer pour les artisans et dirigeants d'entreprises, ne s'est pourtant pas limitée au secteur privé : en première ligne de la crise sanitaire, et confrontés chaque jour à un flux croissant de patients, les professionnels de santé ont rapidement manqué d'équipements de première nécessité. Au cœur de la crise, cabinets médicaux et hôpitaux ont dû rivaliser d'ingéniosité et de persévérance pour se procurer masques, gants et gel hydroalcoolique, entre autres produits essentiels. Au CHRU de Brest, quelques semaines ont suffi pour mettre en difficulté les

équipes soignantes, confrontées à l'incapacité de leurs fournisseurs habituels à répondre à leurs besoins.

RÉAGIR FACE À UN MARCHÉ TENDU

« Très vite, nos approvisionnements sont devenus tendus, en particulier pour les équipements de protection individuelle, se souvient Philippe Honoré, le responsable des achats généraux du GHT de Bretagne Occidentale. Face à l'ampleur de la crise, nos besoins augmentaient rapidement, et il nous fallait protéger efficacement nos collaborateurs en charge des patients atteints par le Covid-19. Et dans le même temps, nos fournisseurs rencontraient de plus en plus de difficultés à nous livrer en temps et en heure. Face à cette pénurie, nous avons cherché des sources d'approvisionnements alternatives, notamment auprès d'acteurs qui n'entraient pas jusqu'alors dans nos circuits d'achat. »

C'est dans ce contexte que les équipes du CHRU entrent en relation avec Amazon Business, qui leur propose un accès immédiat à l'espace C-19. Spécifiquement conçu pour accompagner les organisations confrontées à des besoins spécifiques durant la crise, cet espace s'avère d'une aide précieuse pour l'hôpital : « Notre interlocutrice

d'Amazon Business a su nous mettre à disposition sous quelques jours un portail comprenant l'ensemble des accès compatibles avec nos règles publiques d'achat et de facturation électronique. »

MAÎTRISE DES COÛTS ET DES DÉLAIS

En 48 heures, les équipes du CHRU peuvent ainsi soulager la tension sur leurs approvisionnements et fournir aux soignants un accès sûr et maîtrisé aux équipements de première nécessité. « Les délais de mise à disposition ont été extrêmement rapides, note Philippe Honoré, et Amazon a su nous proposer des prix très intéressants au regard de la complexité du marché au cœur de la crise. »

Fort de ce partenariat, le CHRU a pu concentrer ses efforts sur l'accueil et le traitement des patients durant toute la première vague de l'épidémie. L'établissement poursuit depuis sa collaboration avec Amazon Business et profite de conditions qui associent maîtrise des délais comme des coûts et qualité des produits pour sécuriser sa chaîne d'approvisionnement, pour le plus grand bénéfice des équipes soignantes comme de leurs patients. ■