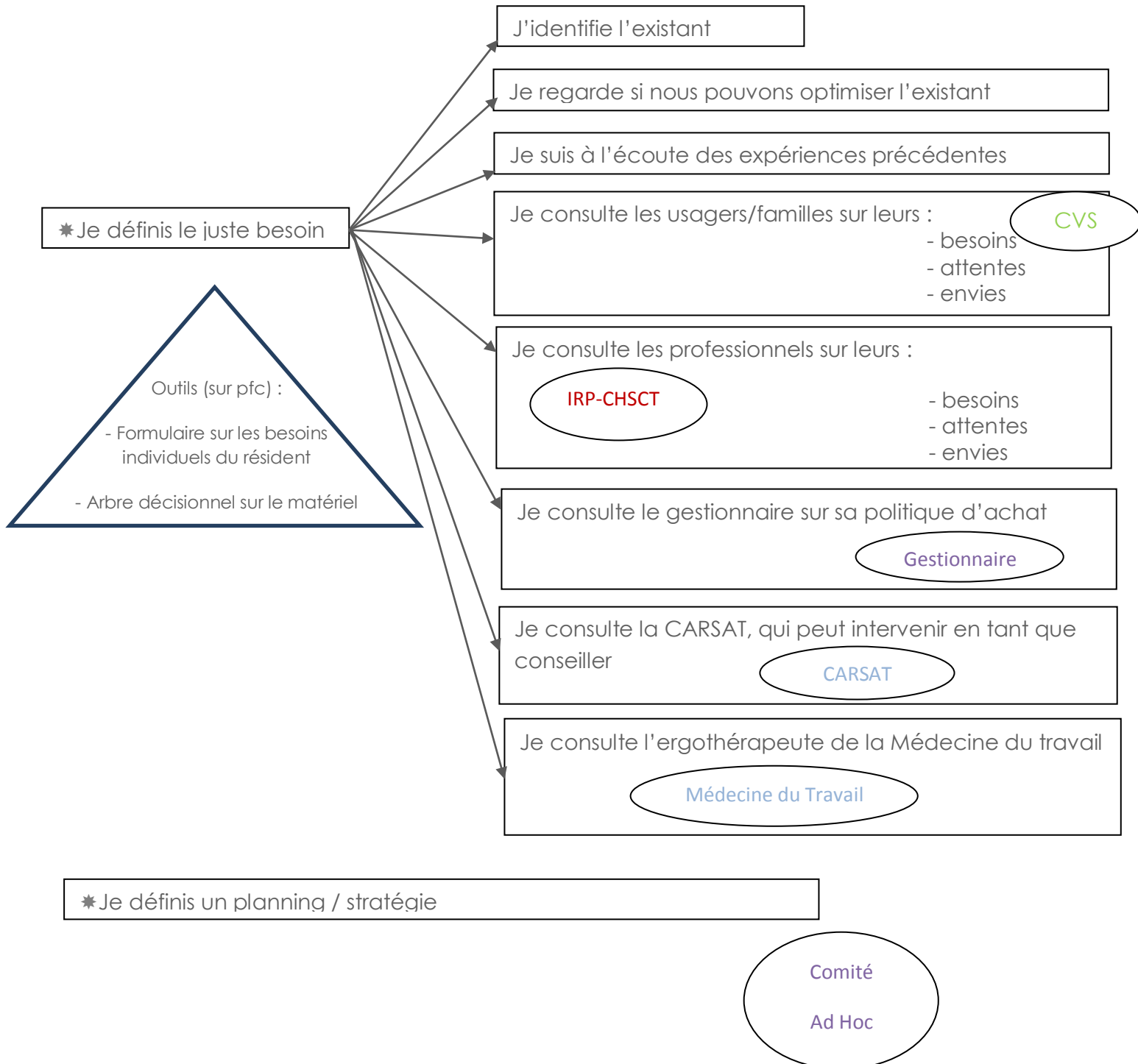


DÉFINITION DU JUSTE BESOIN

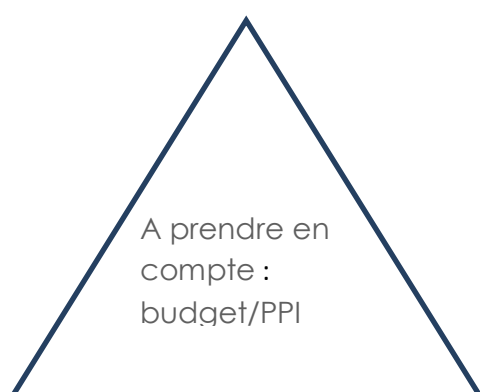


ÉLABORATION DU CAHIER DES CHARGES

* J'établis un cahier des charges fonctionnel pour répondre aux questions :

> Quel objectif voulons-nous atteindre ?

> Quels sont nos critères de choix ?



- La faisabilité
- L'esthétique
- Le bruit
- La facilité technique d'installation/utilisation
- Le confort du résident
- Les modalités de formation du personnel
- Les modalités de maintenance, dépannage (SAV)
- Les aspects RSE / DD
- La garantie
- La possibilité de retour / remplacement
- Les résultats des tests précédents

BENCHMARKING

* J'organise du « bench mark » dans d'autres établissements

FNADEPA,

FNAQPA,

SYNERPA

CONSULTATION DES FOURNISSEURS

* J'identifie les fournisseurs et les fabricants

* je consulte plusieurs fournisseurs (en leur communiquant le cahier des charges et les critères)

COMPARAISONS DES PROPOSITIONS

* J'évalue les propositions des fournisseurs - au vu des critères

en calculant le coût global, c'est-à-dire en incluant :


- L'installation pour un test
- La formation du personnel, y compris des nouveaux arrivants, y compris à distance
- Les consommables, accessoires
- La maintenance
- Le dépannage
- Le retour/échanges en cas de défaillance (garantie)
- Les délais de livraison, maintenance et mise à jour
- La disponibilité, l'écoute du fournisseur
- Le taux d'indexation dans un contrat pluriannuel
- Les conditions de résiliation

Comité

Ad Hoc

NEGOCIATION

Sur le prix

 *Un prix très bas peut cacher un problème : situation déficitaire, fin de série...*

Sur les prestations

(+ de marge de manœuvre)

Sur délais *(et pénalités par semaine de retard)*

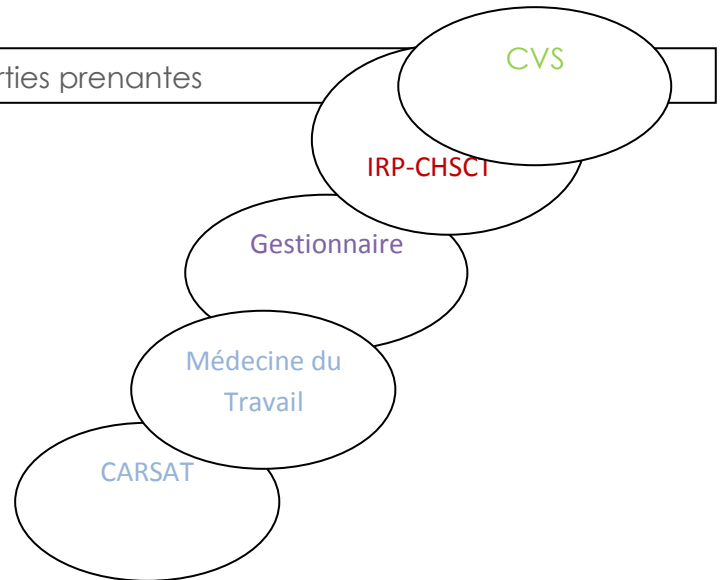
* Je négocie en évaluant les avantages et inconvénients des 2 logiques :

Usage
Achat
Le prix

Utilisation
Location/prêt
Les km parcourus

CHOIX ET COMMANDE

* J'opère un choix et je le communique aux parties prenantes



TEST

EVALUATION

* J'évalue la pertinence du matériel sur les critères retenus

 Astuce :
Grille d'évaluation

Je suis à l'écoute des retours :

- des résidents
- des familles
- des professionnels

CVS

IRP-CHSCT

* Je suis force de proposition

- J'échange avec les fournisseurs
- Je fais évoluer le cahier des charges

FIN DE L'UTILISATION/MISE AU REBUT

* Je recycle en revendant/donnant au bénéficiaires d'ONG, d'association



Astuce :
Passer par une association/ONG intermédiaire
qui garantit l'utilité