



EPISODE 12

Toujours le même objectif final :
négocier un bon deal



Patrick Deliessche

Jusqu'en 2010 Directeur des ventes Cardinal Health puis Carefusion

2010-2013 Country Manager France KCI Medical

Depuis 2013 Directeur du développement Helpévia, (management des équipes Marchés et des responsables régionaux)

Ma première rencontre avec Club h, qui ne s'appelait pas encore Helpévia, remonte à la fin des années 90. Alors que j'étais en poste chez Cardinal Health, j'étais venu **défendre nos propositions tarifaires pour une consultation** du fameux tome 1. J'ai été reçu par la commission de négociations Dispositifs Médicaux, qui rassemblait à l'époque une douzaine de pharmaciens de cliniques adhérentes, sous la houlette de Franck Lemire, alors pharmacien Club h. Je garde en mémoire 2 heures de RDV très intenses, où mes propositions avaient été décortiquées, challengées, où les questions fusaient dans la salle. 2 heures de RDV dont j'étais sorti épuisé, tel un sportif, (que je ne suis pas), qui a tout donné...

Au fil des années les RDV et les commissions de négociations se sont répétés, avec Pascal Jean, Michèle Mulder et bien sûr Eric Tabouelle, avec toujours des échanges sans complaisance, de forts enjeux pour ma société, mais en retour, un fort engagement de la part des cliniques adhérentes, et à chaque fois, une **logique gagnant-gagnant**.

Lorsqu'en 2013, j'ai été 'chassé' par un cabinet pour prendre la direction du développement chez Helpévia, si j'ai été d'abord surpris, je me suis rapidement projeté dans le poste et l'entreprise. L'entretien marathon, au cours duquel nous avons 'refait le monde' avec Eric Tabouelle a été décisif : les valeurs d'Helpévia, **l'esprit entrepreneurial et la découverte de 'l'autre côté du miroir'** ont rapidement eu raison de mes réserves. Rapidement Monsieur Tabouelle est devenu Eric, Mme Mulder, Michèle et j'ai 'plongé' dans la cinquantaine de marchés négociés pour et avec les adhérents.

Avec le recul de ma double expérience, je retiens d'Helpévia **les rencontres. Avec les adhérents, constamment associés aux négociations**, qu'ils ou elles soient pharmaciens, responsables techniques, cuisiniers ou directeurs des systèmes d'informations, ils nous accompagnent dans les négociations et mettent leur expérience au service du groupement. Les rencontres avec les fournisseurs, très nombreux, avec lesquels nous cherchons à **construire des partenariats dans la durée**. C'est ainsi que je n'oublie jamais l'ancien fournisseur que j'ai été, les enjeux que peuvent représenter un marché avec les adhérents Helpévia, le nécessaire partage de valeurs et la volonté de construire, pour travailler ensemble dans la durée.

Bien sûr depuis 2013, j'ai accumulé quelques anecdotes : l'abolition des fameux Tomes 1, 2, 3... des dispositifs médicaux, les négociations désormais à rôles inversés avec Franck Lemire ou Pascal Jean, devenus fournisseurs qui connaissent tous les outils de la négo pour les avoir pratiqués en leur temps, les nombreux anciens collègues que je croise désormais en RDV de négociation. Notamment celui, qui, je l'espère, ne me tient pas rigueur de ne l'avoir reconnu qu'au bout de 45 mn d'entretien.

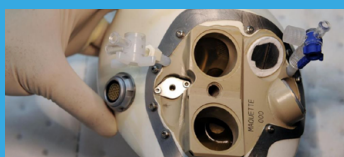
Au final, ça fait plus de 20 ans que mon parcours professionnel côtoie celui d'Helpévia : près de 15 ans comme fournisseur et 7 comme membre du staff. Le positionnement d'Helpévia m'est toujours apparu comme **atypique, singulier dans le paysage des groupements d'achats**.

Je constate avec le recul que, quel que soit le côté où je me situe, acheteur ou vendeur (fournisseur), les enjeux sont toujours aussi importants, les valeurs restent les mêmes avec **l'objectif final de négocier un 'bon deal'** pour les adhérents. C'est toujours ce qui continue de m'animer.

Cette année-là ... 2013



• le 23 juin : une «Super lune» d'exception. Le terme, «supermoon», désigne le moment où la lune est la plus proche de la Terre. Cette nuit là, la distance les séparant n'était que de 356.991 km. Un spectacle unique offert aux chanceux qui ont pu l'observer.



• le 20 décembre : Un cœur artificiel autonome conçu par la société française Carmat est implanté pour la première fois sur un patient, ouvrant de nouvelles perspectives aux malades ne pouvant bénéficier d'une greffe.

1980 / 2020



40 ANS HELPEVIA