



Dans le cadre de son programme «Horizon 2021» destiné à accompagner les groupements hospitaliers de territoire dans leur recherche de performance à travers les achats et la logistique associée, le Resah a recruté Jean-François Mercury en tant que directeur de projets.

Au sein du centre de ressources et d'expertise, Jean-François Mercury est plus particulièrement chargé de renforcer l'offre du Resah en matière de conseil et d'appui à l'optimisation des fonctions logistiques et pharmaceutiques des établissements sanitaires et médico-sociaux : Pharmacies à usage intérieur (PUI), laboratoires, plateformes logistiques, magasins, transports et blocs. Celle-ci permet aux établissements de réduire les stocks, d'améliorer la disponibilité des produits, de maîtriser les délais, de tirer parti de l'utilisation des robots et nouvelles technologies, d'améliorer le service rendu aux soins, de sécuriser les flux et le circuit du médicament, de générer des gains par la mutualisation, de professionnaliser les équipes ou enfin de clarifier les rôles, responsabilités et interfaces organisationnelles.

Il met également à disposition des groupements hospitaliers de territoire son expertise en matière de pilotage des contrats en phase d'exécution (*contract management*), qui vise à sécuriser les risques, exploiter les opportunités et *in fine* à maximiser la performance des contrats fournisseurs.

Jean-François Mercury est ingénieur des Mines de Paris. Après un début de carrière dans l'industrie, il s'est spécialisé dans le conseil en *supply chain* et en performance des opérations. Il est ainsi intervenu pendant près de 15 ans dans le secteur hospitalier (schémas directeurs, plans d'améliorations et appuis logistiques, achats et pharmaceutiques pour de nombreux établissements tels que l'AP-HP, le CHU de Toulouse ou le CHU de Nantes) comme dans le secteur privé (automobile, énergie, cosmétique). Il a ensuite accompagné AREVA dans la création de sa fonction *supply chain* et a pris en charge au sein du groupe l'activité d'*exécution des contrats fournisseurs* avant de lancer sa propre société de conseil en *supply chain*.