

LA MASSIFICATION DES ACHATS DES PRODUITS DE SANTE Quel avenir ?

1 - Pourquoi massifier ?

CONTEXTE BUDGETAIRE DIFFICILE



Programme d'optimisation des achats hospitaliers



OBJECTIF : DEGAGER DES ECONOMIES

(PHARE gains / 3ans : 910 M €)



1^{ère} idée : MASSIFIER LES ACHATS

- *c'est simple à mettre en place*
- *ça mobilise les fournisseurs*
- *la performance prix peut être au RV (gain de 5 à 10%)*
- *permet de dégager des gains de productivité (économie de procédures)*

Création de plusieurs groupements :

- Resah IDF
- Groupements des centres anticancéreux
- Uni-HA (32 CHU + 24 CH)
- Réorganisation des groupements régionaux

2 – retour d'expérience UniHA - filière PDS

Coordination CHU Toulouse

4 segments médicaments + 3 segments DM

Achats groupés depuis 2007



Montant notifié filière PDS en 2011 : 1 Md €

(63% du montant total notifié / UniHA)

Gain 73 millions €

(soit 47% des gains UniHA)

- *Médicaments : 967 millions € (soit 97%) – gain 70,5 millions €*
- *Dispositifs médicaux : 33 millions € (soit 3%) – gain 2,23 millions €*

OPPORTUNITES / RISQUES DE LA MASSIFICATION

1 - Bénéficiaire d'un effet prix/ volume ?

- Mais dans le domaine des PDS , les marges de négociation sur les prix sont limitées notamment pour les médicaments : contexte prix administrés CEPS, nombreux produits en monopole, ...
- Effet prix reste intéressant dans un contexte de concurrence importante (sortie génériques – allotissement avec équivalence thérapeutique - DM standards)
- Essoufflement des marchés au terme de 2 à 3 remises en concurrence

2 - Réunir les compétences développer une expertise par domaine - partager les bonnes pratiques – échanger des informations – assurer un travail constant de veille (perte brevet)

3 - Dégager des gains de productivité (économie de procédures = diminution des charges administratives) ?

Mais dans l'organisation actuelle de la filière PDS avec 7 coordonnateurs on assiste à un éclatement des procédures qui aboutissent à la contractualisation d'un grand nombre de marchés à gérer (il n'est pas rare d'avoir une dizaine de marchés à gérer chez un même FRN) – donc charges administratives lourdes - Organisation filière PDS à optimiser

4 -Bénéficiaire d'une sécurité juridique et réglementaire

Encadrement par une cellule juridique qui sécurise les documents de consultation et les procédures

5 - Attention au marché FRN : ne pas restreindre la concurrence

Non réponse de certains FRN :

- en raison d'une capacité de production insuffisante
 - crainte de s'engager au risque de payer de fortes pénalités en cas de rupture.
- massification en faveur des « gros » FRN ? attention aux labos de génériques*

6 - Risque accru de ruptures

- Surtout en début de marché et notamment si la notification est trop tardive
- Difficulté pour se dépanner auprès d'un autre FRN en cas de rupture du titulaire
- Préserver la diversité des offres afin d'assurer la sécurité des approvisionnements

7- Difficulté d'allotissement unique - expression des besoins différente - lié aux décisions des COMEDIMS (nécessité d'achats spécifiques) - harmonisation encore difficile

stratégie d'achat du coordonnateur mal connue – obligation de respecter les choix effectués

8 – Difficulté pour assurer de manière efficace le suivi d'exécution du marché

9 - Cahier des charges unique qui peut avoir un effet contre-productif

ex : franco port imposé qui permet à certains ES de passer des commandes sans rationaliser leur démarche d'approvisionnement

3 – La massification, OUI mais ...

1 - trouver bon niveau de regroupement en fonction des domaine d'achats et/ou produits :

- pour atteindre un volume d'achat suffisant pour négocier avec les FRN

(effet prix/volume) – maintien d'une concurrence – attention aux produits à risque « sanitaire » en cas de rupture...)

- pour obtenir un consensus sur la définition du besoin *(allotissement unique)*

- pour avoir une cohérence avec la politique de santé conduite au niveau territorial

Départemental / Régional / Interrégional / National

2 – avoir la vision des marchés lancés par les autres gpts

3 - oui mais PAS SEULEMENT...

La massification des achats n'est pas la seule solution pour réaliser des économies,

Dépasser ce cadre,

passer à une 2^o phase,

et trouver d'autres relais à la massification

(rechercher gains indirects)

- MUTUALISATION : *mise en commun des besoins exprimés par plusieurs établissements et portés par une seule procédure qui va déboucher le plus souvent sur un accord-cadre (mono ou multi-attribué) avec marchés subséquents répondant exactement aux besoins de l'adhérent mais dans des conditions économiques performantes*
- Coût global d'acquisition
- Optimiser la logistique (*ex : optimiser gestion des stocks – péremption - respect délais de livraison*)
- Diminuer le nombre de références
- Travailler sur la juste définition du besoin
- Eviter la sur-qualité
- Mieux maîtriser les consommations
- Bien connaître le marché FRN pour savoir si la massification est adaptée ou non: *la préservation du tissu industriel et des PME innovantes constituent des données à part entière de l'élaboration des politiques d'achats mutualisés*
- Peser sur le marché FRN : être force de proposition sur des solutions innovantes, développer des offres de services...

Merci pour votre attention