

**Accroître votre performance achat
Gagner du temps pour vous concentrer sur votre cœur de métier**

REJOIGNEZ LES GROUPEMENTS DE COMMANDES HOSPITALIERS DE VOTRE RÉGION



PharmAlp'Ain est un groupement interdépartemental de produits pharmaceutiques regroupant 36 établissements. Outre une augmentation de la performance achat par une **massification conséquente** et un **allègement des charges administratives**, il permet aussi aux différents acteurs de la prise en charge thérapeutique des patients de se connaître et d'échanger sur les pratiques. Cette réflexion constructive vise **à améliorer la qualité de prise en charge des patients dans une logique territoriale** en tenant compte du contexte économique. La **participation effective des prescripteurs aux choix** des spécialités retenues facilite le respect du marché et contribue au bon usage, voire la mise en place d'équivalences thérapeutiques.

Jacqueline BERLIOZ et Franck GUÉRIN, pharmaciens du CH de la région d'Annecy

Le centre hospitalier de Cholet coordonne trois groupements de commandes régionaux constitués pour l'approvisionnement en **produits alimentaires frais** et associant des établissements publics de santé, un groupement d'intérêt public et une collectivité territoriale de la région des Pays de la Loire.

En termes de performance économique, le niveau régional est le plus pertinent pour ces achats. Sur un territoire qui s'y prête aussi bien que le nôtre, il favorise **le développement de circuits alimentaires courts, l'achat de produits fermiers et des échanges techniques denses et fructueux** entre les nombreux cuisiniers et de diététiciens impliqués dans la démarche de mutualisation des achats.

Joël DOUMEAU, directeur des affaires économiques du CH de Cholet

1,5 M€ : c'est l'**économie annuelle** réalisée par les adhérents de **MEDIFluides Lorraine**, équivalente à une **diminution du prix des gaz de 47 à 57 %**. Notre groupement, créé en 2008, rassemble 33 établissements publics ou privés et gère tous les marchés concernant les gaz, médicaux ou non. Ils participent activement à la rédaction des besoins, ainsi qu'au choix des fournisseurs, et apprécient de **partager leur expérience pratique** via les forums mis à leur disposition.

Franck PERRIN, pharmacien de la maternité régionale de Nancy



La proximité, atout maître des groupements de commandes territoriaux

Votre établissement souhaite réaliser des économies afin d'améliorer la performance de ses achats tout en réduisant le temps qui leur est consacré pour mieux se concentrer sur la qualité de l'offre de soins? Présents dans votre région, les groupements de commandes territoriaux vous apportent une réponse adaptée.

Supports d'une collaboration entre établissements de santé pour fédérer leurs besoins et procéder à une consultation unique, les groupements de commandes territoriaux sont les acteurs dynamiques de la professionnalisation et de la mutualisation des achats dans les régions.

Cette échelle d'action est d'autant plus pertinente que l'optimisation de votre efficacité achat résulte de la conjonction de plusieurs facteurs, au-delà des seuls volumes de commandes : le dialogue entre les acteurs, la maîtrise du tissu local de fournisseurs, la capacité de suivi de l'exécution des marchés... Autant de paramètres où la proximité géographique joue un rôle crucial. Par exemple, elle permet de recourir à des filières courtes en matière d'approvisionnement alimentaire.

Cette proximité géographique des groupements de commandes territoriaux avec votre établissement vous garantit :

une réactivité optimale par rapport aux besoins que vous exprimez ;

une participation réelle aux choix du coordonnateur. La performance d'un achat dépend moins de l'addition des volumes potentiels d'achats que de la capacité du groupement à standardiser et harmoniser l'expression des besoins entre les adhérents ou à effectuer des choix respectés par une large majorité. Associé aux décisions du coordonnateur, votre établissement profite pleinement des avantages de la démarche ;

un dialogue favorisant la standardisation et la conduite du changement. La gestion d'un achat en commun amène souvent les utilisateurs à transformer leurs pratiques et leurs modes de fonctionnement. Les échanges entre adhérents, facilités par la dimension raisonnable des groupements, sont un facteur clé de la réussite de votre projet ;

une cohérence avec la politique de santé menée dans le territoire ou la région.

VRAI OU FAUX ?

1^{re} idée reçue: dans les groupements de commandes territoriaux, les plus gros établissements payent pour les plus petits.

FAUX !

Ce phénomène peut être facilement évité. Il suffit de paramétrer la grille tarifaire applicable aux marchés passés en tenant compte des contraintes de livraison imposées par chaque catégorie d'adhérents. Il va de soi qu'un adhérent qui commande un produit chaque mois par palette entière le paye moins cher que celui qui en achète une ou deux unités chaque semaine.

2^e idée reçue: les groupements de commandes représentant les plus gros volumes d'achats obtiennent les meilleurs prix et permettent de réaliser des économies plus conséquentes.

FAUX !

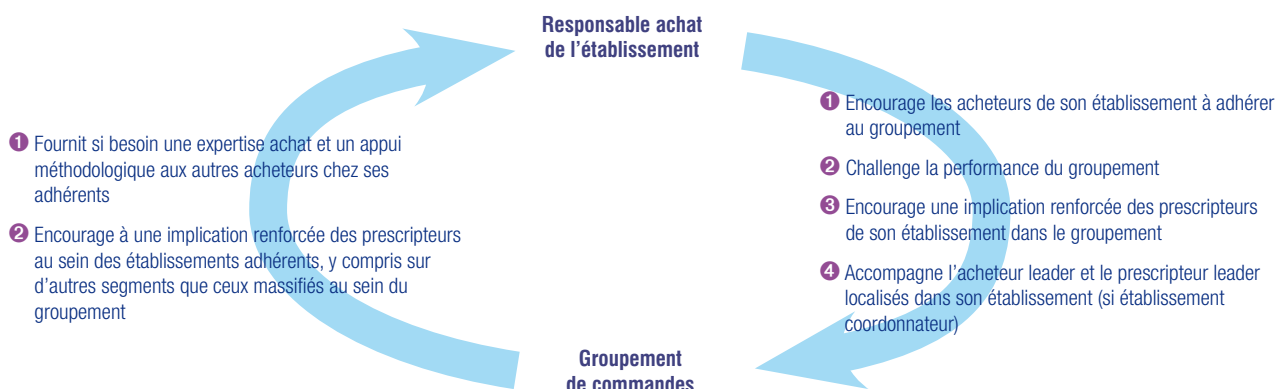
Il existe bien une relation entre le volume d'achats et le prix obtenu, mais elle n'est pas constante. Elle est plus ou moins étroite selon les segments d'achats concernés. Au-delà d'un certain volume, l'effet vertueux de la démarche peut même s'inverser si des commandes trop massives représentent un risque pour le fournisseur, si elles entraînent une diminution de la concurrence ou encore un non-respect des choix du coordonnateur par les adhérents, qui n'y trouvent plus leur compte.

L'essentiel pour un groupement est d'atteindre la bonne taille au regard de la catégorie d'achats à traiter et, surtout, de s'assurer que tous ses adhérents demeureront solidaires des choix collectifs lors des achats. Pour les segments les plus sensibles à l'effet volume, la grande souplesse d'organisation des groupements leur permet de s'allier avec d'autres opérateurs de mutualisation pour lancer des campagnes d'achats communes.

Une dynamique de réseau dans le cadre du programme PHARE

Réaliser 910 M€ de gains achats en trois ans qui seront utilisés par les établissements pour maintenir et améliorer la qualité des soins. C'est l'objectif du programme national PHARE (Performance hospitalière pour des achats responsables), lancé en octobre 2011 par la DGOS (Direction générale de l'offre de soins).

La méthode du programme PHARE? Accompagner la mutualisation et la professionnalisation des achats hospitaliers en s'appuyant, notamment, sur les groupements de commandes territoriaux.



Les groupements de commandes territoriaux, acteurs essentiels de la performance des achats hospitaliers

La DGOS a consacré la force du réseau constitué par la centaine de groupements de commandes territoriaux existants en le désignant comme l'un des pivots centraux de son programme de modernisation des achats.

Puissance économique

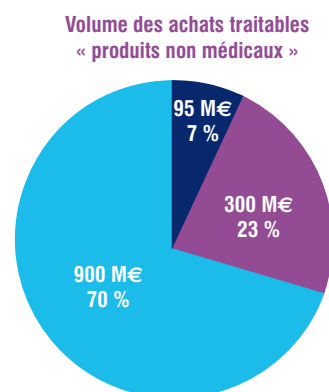
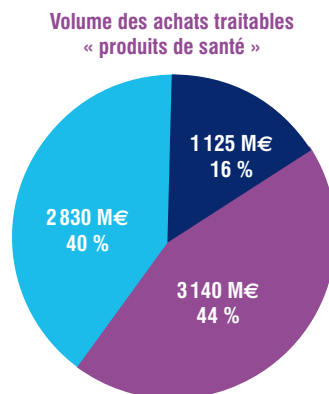
Le montant annuel des achats adressables aux groupements par les établissements de santé publics (hors AP-HP et établissements adhérant à UniHA) atteint 3,8 milliards d'euros pour les 8 catégories d'achats définies comme cibles prioritaires de mutualisation à l'échelle infrarégionale :

- médicaments ;
- dispositifs médicaux (hors équipements amortissables) ;
- fluides médicaux ;
- alimentation ;
- produits liés à la prise en charge de l'incontinence ;
- linge et habillement ;
- produits d'entretien ;
- fournitures de bureau et consommables informatiques.

Les effets vertueux de la mutualisation des achats peuvent être encore intensifiés par la conclusion d'alliances entre différents groupements du réseau.

Cœur de la diffusion des bonnes pratiques achat

La taille raisonnable des groupements et leur proximité avec les établissements de santé les désignent comme des organes essentiels de la diffusion des bonnes pratiques achat, d'une importance égale à celle du volume dans la problématique de la performance achat. Mieux acheter, c'est aussi raisonner en coûts complets, mettre en place un dialogue prescripteur/acheteur, activer le marché fournisseurs, suivre l'exécution des marchés, tenir compte du facteur innovation, etc.



Deux actions PHARE pour amplifier la mutualisation des achats

La DGOS a chargé le GIP Resah-Idf, qui fédère les groupements d'achats des établissements de santé et médico-sociaux franciliens, d'appuyer la mutualisation des achats. Il intervient en étroite concertation avec les animateurs achat des Agences régionales de santé (ARS) qui participent aussi à ce dispositif de soutien dans leurs zones de compétences respectives.

Deux conférences interrégionales des groupements de commandes

Leur vocation est de permettre aux équipes des établissements assurant la coordination des groupements d'échanger et de travailler sur un mode collaboratif. Comprenant chacune une cinquantaine de participants, l'une est dédiée aux produits de santé (2,9 milliards d'achats traitables) et l'autre aux produits non médicaux (900 millions d'achats traitables).

Lancées au premier trimestre 2012, elles ont permis de définir cinq thèmes prioritaires afin de renforcer la professionnalisation de l'action des groupements :

- stratégie d'achat ;
- comparaison de l'organisation, du fonctionnement et des performances ;
- système d'information ;
- moyens et modèle économique des groupements ;
- ingénierie juridique.

Elles ont également débouché sur :

- la création d'un comité technique interrégional « Système d'information ». Sa mission ? Engager un mode de travail collaboratif entre les groupements, les représentants du monde industriel (SNITEM, LEEM, SFRL, APPAMED, etc.) et les éditeurs de solutions informatiques spécialisés dans l'achat hospitalier groupé (Pharmatic, Hospitalis, Oodrive, etc.) ;
- la définition d'un agenda de lancement de programmes de sensibilisation des groupements à la réalisation de gains rapides. Le premier d'entre eux concerne l'achat des fluides et gaz médicaux dont le montant atteint plus de 50 M€.

Des outils pour un soutien individualisé

Au-delà des actions transversales au niveau national, chaque groupement peut, s'il le souhaite, établir des relations de coopération bilatérales avec le Resah-Idf.

La rédaction et la signature des conventions de partenariat sont précédées d'une étude de benchmarking permettant de faire un état des lieux de l'organisation, des performances et du fonctionnement respectifs de chacun des groupements concernés.

Les informations ainsi obtenues permettent d'adapter le contenu du contrat aux attentes, besoins et contraintes de chaque partie.

Le réseau interrégional des groupements de commandes territoriaux en France métropolitaine

1. ALSACE

Brumath
Rouffach
Mulhouse
Haguenau

2. AQUITAINE

Mont-de-Marsan
Périgueux
Bordeaux
Agen
Pau

3. AUVERGNE

Aurillac
Moulins-Yzeure
Thiers
Vichy

4. BASSE-NORMANDIE

Alençon
Bayeux
Falaise
Cherbourg

5. BOURGOGNE

Beaune
Montbard
Auxerre
La Charité-sur-Loire
Nevers

6. BRETAGNE

Antrain
Morlaix
Saint-Brieuc
Dinan
Lannion
Rennes
Vannes

7. CENTRE

Blois
Châteauroux

8. CHAMPAGNE-ARDENNE

Charleville-Mézières

9. CORSE

Bastia

10. FRANCHE-COMTÉ

Dole
Salins-les-Bains
Novillars

11. HAUTE-NORMANDIE

Lillebonne

12. ÎLE-DE-FRANCE

Argenteuil
Gonesse
Fontainebleau
Beaumont-sur-Oise
Corbeil-Essonnes
Saint-Denis

13. LANGUEDOC-ROUSSILLON

Carcassonne
Montpellier
Bagnols-sur-Cèze
Mende
Narbonne
Sète

14. LIMOUSIN

Limoges
Guéret
Tulle

15. LORRAINE

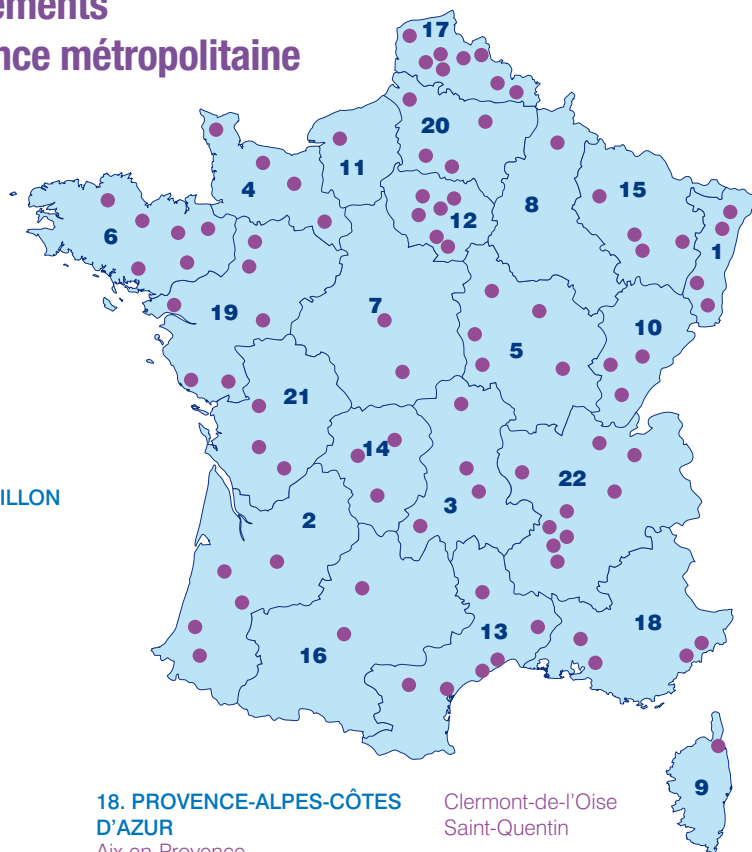
Lorquin
Nancy
Saint-Nicolas-de-Port
Verdun

16. MIDI-PYRÉNÉES

Cahors
Montauban

17. NORD-PAS-DE-CALAIS

Avesnes-sur-Helpe
Wasquehal
Calais
Hazebrouck
Saint-Venant
Saint-Omer
Valenciennes
Lille



18. PROVENCE-ALPES-CÔTES D'AZUR

Aix-en-Provence
Avignon
Antibes
Cannes
Gap

19. PAYS DE LA LOIRE

Cholet
Mayenne
Fontenay-le-Comte
Les Sables-d'Olonne
Laval
Saint-Nazaire

20. PICARDIE

Abbeville
Beauvais

Clermont-de-l'Oise
Saint-Quentin

21. POITOU-CHARENTES

La Couronne
Niort
Saint-Jean d'Angely

22. RHÔNE-ALPES

Anecy
Bourg-en-Bresse
Chambéry
Annonay
Montélergé
Roanne
Romans
Valence
Vienne



Notre centre hospitalier est l'un des membres du **groupement de commandes du Limousin**, comptant une soixantaine d'adhérents et coordonné par **EPSILIM**. Nous y avons gagné un **allègement considérable de nos tâches administratives**. À chaque procédure, c'est un groupe d'experts représentant les hôpitaux de la région qui prépare l'allotissement, étudie les offres et rend un avis technique. Ce fonctionnement au plus près de l'utilisateur permet non seulement d'**augmenter le nombre de références mises en commun**, mais aussi d'initier la nécessaire harmonisation des pratiques.

Vincent HUROT, pharmacien du CH de Saint-Junien

Le **Chicas (Centre hospitalier intercommunal Alpes du Sud, Gap)** coordonne un groupement d'achats pour des **fournitures générales et de services** pour les établissements de santé et médico-sociaux des départements Alpes-de-Haute-Provence et Hautes-Alpes. Nos adhérents ont constaté **plusieurs effets vertueux** de cette mutualisation. Le travail important effectué sur les procédures par le Chicas simplifie leur travail, entraînant des **gains de productivité**. De plus, les **échanges de bonnes pratiques** entre établissements lors des réunions ont entraîné **une amélioration qualitative de l'acte d'achat**.

Ludovic VOILMY, directeur des achats et de la logistique Chicas



Contact : phare@resah-idf.com

Tél. : 01 55 78 54 54

www.sante.gouv.fr/achats-hospitaliers

www.resah-idf.com