

Phare continue d'avoir la santé

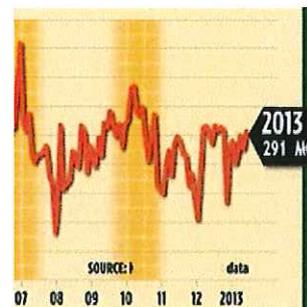
A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

Voir les articles de cet auteur

Le programme Phare, chargé d'accélérer la performance des achats hospitaliers, tient la forme en 2013. Si les prévisions s'avèrent exactes, les gains devraient atteindre 291 millions d'euros à la fin de l'année.

« Un chemin considérable a été parcouru. Les hospitaliers ont une énorme capacité à se réformer. Honnêtement, c'est très impressionnant. Il faut tous être fier de ce qui a été fait. » Responsable du programme Phare au ministère de la Santé, Hervé de Trogoff a tiré un coup de chapeau aux établissements de santé lors des journées de l'achat hospitalier à Issy-les-Moulineaux. Car après les 172 millions d'euros de gains recensés en 2012, le millésime 2013 sera également un bon cru. 200 millions de gains ont déjà été enregistrés pour les sept premiers mois. Fers de lance du programme, les « grands » opérateurs continuent de jouer les locomotives : 6 millions pour Unicancer, 19,1 millions pour le RESAH, 80 millions au crédit d'UniHa. Dans le même registre, le recours à l'UGAP a permis d'économiser 28 millions (NB : dans le décompte final, 6 millions d'euros issus des opérations menées conjointement par UniHa et l'UGAP ont été neutralisés). Les actions internes menées par les hôpitaux hors mutualisation ont dégagé 65 millions. Principal outil d'identification des gains, le PAA (plan d'action achat) est devenu, en quelques mois, un acronyme couramment usité. Le nombre d'établissements dans la boucle (127) a plus que doublé par rapport à l'année dernière. Le CHRU de Lille a mis au point un plan de bataille, décliné jusqu'en 2016, avec un minimum de 15 millions à aller chercher en trois ans. Autre exemple, celui de l'hôpital de Martigues qui a lancé la réflexion au mois de mai dernier et a déjà finalisé 33 des 53 pistes d'optimisation sélectionnées. Objectif cible : 3,7% de gains sur un périmètre de 24,3 millions d'euros. Le CH de Saint-Nazaire a travaillé de juin à septembre et a décidé de rejoindre un groupement régional pour acquérir ses médicaments et dispositifs médicaux.



Treize établissements accompagnés

Ces deux établissements ont été aidés dans leur tâche par le RESAH-IDF. Car le ministère, qui avait déjà mis au point une boîte à outils avec une méthode prête à l'emploi (voir notre article sur les étapes d'un PAA), a confié la mission au RESAH et à UniHA d'aider les hôpitaux dans la rédaction des plans. Cette année, l'équipe de Dominique Legouge a accompagné treize structures, celle de Bruno Carrière six. Seul bobo relevé dans le dossier du patient : l'apport des groupements territoriaux, en dessous des prévisions, notamment en raison de difficultés à mesurer les progrès accomplis. Là encore, le RESAH sera chargé de donner un coup de pouce à ceux qui en ont besoin, qu'il s'agisse du chiffrage des gains, ou de la structuration de la démarche dans les segments prioritaires (produits de santé). D'ici la fin de l'année, 91 autres millions devraient tomber dans l'escarcelle, si les projections s'avèrent exactes. Hervé de Trogoff peut donc boire du petit lait. Certes, tout n'est sans doute pas parfait puisque les objectifs imaginés avant le démarrage du programme Phare tablaient sur 320 millions de gains en 2013. Mais son plan, fondé sur la motivation et la concertation plutôt que les oukases, rencontre un succès qui contraste singulièrement avec la sinistrose ambiante. Directeur des achats du CH Saint-Anne, Christian Maupin a d'ailleurs rendu un hommage appuyé à la réussite du chantier, une réalisation collective initiée sans avoir eu besoin de pondre un décret ou une circulaire...

Attirer l'attention des DG et des DAF



Ce travail d'estimation des retombées a une portée quasi messianique, à en croire Hervé de Trogoff : « il faut calculer les gains pour convaincre les décideurs ». Ce n'est donc pas un hasard si son équipe, renforcée par l'arrivée d'Eric Graindorge, ancien directeur des hôpitaux de Longjumeau et d'Orsay, a prévu de rencontrer DG et DAF du monde hospitalier. Des entrevues chargées de mettre l'accent sur les enjeux et de redonner un peu de noblesse à une fonction achat, perçue trop souvent comme de la simple intendance. « C'est vrai que les chefs d'établissement ne s'en occupent pas forcément systématiquement. Le programme Phare est un programme parmi d'autres pour les décideurs qui ont beaucoup de projets à gérer. Mais il a plusieurs avantages : une valeur ajoutée importante, un risque faible et un coût indolore », constate Eric Graindorge, chargé de sensibiliser ses pairs, sans chercher à « donner des leçons ». Hervé de Trogoff n'a donc pas l'intention de se reposer sur ses lauriers. 2014 sera en quelque sorte une année d'ancrage pour Phare. « Nous devons continuer à faire adhérer les établissements au programme, consolider tout ce qui a été fait, et enfin assurer la pérennité des plans d'actions. Il faut dépasser le mode projet, en allant au-delà les bonnes volontés ». L'épisode 3 d'Armen, dont on connaîtra les résultats mi-décembre, devrait permettre au programme de surfer sur une nouvelle vague de gains rapidement exploitables l'année prochaine.