

CAP GROUPEMENTS

La lettre du réseau interrégional des coordonnateurs de groupements de commandes hospitaliers territoriaux

Trimestriel • N°1 • Juillet 2012

ÉDITO

Les groupements de commandes territoriaux sont l'une des grandes forces de la communauté hospitalière. Plus de cent groupements existent aujourd'hui, dont les coordonnateurs mettent au quotidien leur compétence et leur énergie au service des établissements pour les aider à mieux acheter. Félicitations pour votre engagement et votre dynamisme!

Dans le cadre du déploiement du programme PHARE, nous souhaitons nous appuyer sur la richesse de votre réseau pour développer la mutualisation territoriale sur 8 segments d'achats prioritaires. Au total, ce sont près de 4 milliards d'euros de dépenses annuelles qui sont concernés (hors AP-HP et établissements adhérant à UniHA), soit l'équivalent des achats du ministère de la Défense (hors armement).

Pour cela, la DGOS a confié l'animation du réseau des groupements de commandes territoriaux au GIP Resah-idf, qui a su développer une stratégie d'achats de groupe pour les établissements de santé et médico-sociaux en Île-de-France. Cette newsletter trimestrielle constituera un lien de communication entre les établissements coordonnateurs de groupements et permettra à leurs équipes de se tenir au courant de l'actualité de la mutualisation des achats dans les régions, de valoriser les succès, de mettre en avant les initiatives... Elle sera aussi diffusée aux chargés de mission achat des ARS, qui agiront aux côtés des établissements coordonnateurs afin de les aider à développer leurs projets.

Nous comptons sur vous!



Hervé de TROGOFF
Responsable du programme PHARE,
DGOS

SOMMAIRE

P.2

- Calculez vos gains achats de produits de santé

P.3

- Fluides médicaux : un contexte favorable à l'achat
- CAPEC-Santé, votre centrale d'achats partagée

P.4

- Cartographie du réseau
- Agenda

COMMUNICATION

La brochure

Présentée pour la première fois à l'occasion du salon Hôpital Expo, la brochure dédiée au Réseau interrégional des groupements est téléchargeable sur www.resah-idf.com, rubrique Programme PHARE.



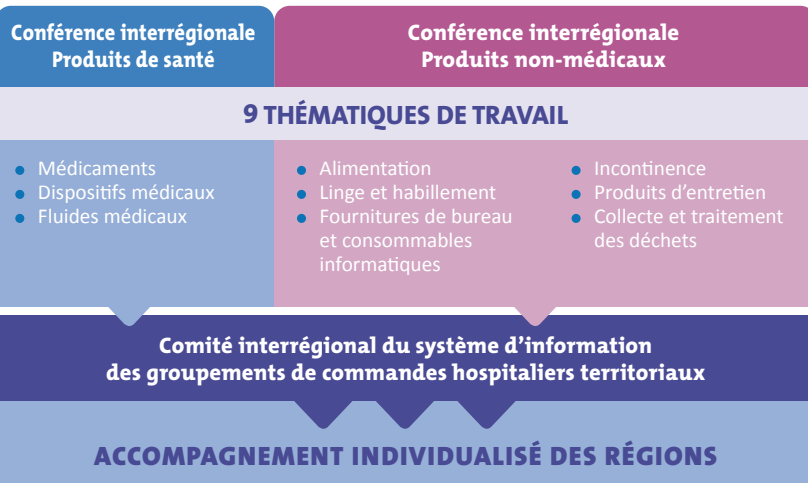
Pour aller plus loin...

La version imprimée est disponible sur simple demande par e-mail à : phare@resah-idf.com.

MUTUALISATION

Les segments d'achats prioritaires à l'échelle régionale

- Médicaments
- Dispositifs médicaux
- 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
- Déchets





La mise en place d'un outil de pilotage pour nos groupements de commandes est indispensable pour développer de manière efficace et pérenniser nos démarches. La méthodologie proposée dans le cadre du plan PHARE présente l'avantage de permettre d'identifier des marges de progrès. Nous n'avons pas rencontré de difficultés pour renseigner la classe CLADIMED, car nous l'utilisons pour l'élaboration des allotissements. En revanche, le découpage en comptes budgétaires a été relativement fastidieux. Il est indispensable d'améliorer nos systèmes d'information pour faciliter l'extraction des données. Le calcul des gains est particulièrement compliqué dans le domaine des dispositifs médicaux en l'absence de dénomination standardisée.



Laurence BERTRAND et Michèle HEHN, pharmaciens au CH de St-Denis, coordonnateurs du groupement de commandes dispositifs médicaux Resah-idf



Reposant sur la classification ATC pour les médicaments, la méthode de calcul des gains a le mérite d'être utilisable et reproductible dans chaque groupement de commandes. Si elle est relativement simple à utiliser lorsque les procédures d'achat sont basées sur l'année civile, elle est plus complexe de maniement lorsque les procédures sont décalées par rapport à l'année civile. Un traitement informatique, via Epicure par exemple, permettra de gagner beaucoup de temps.



Jean-Michel DESCOUTURES, pharmacien au CH d'Argenteuil, coordonnateur du groupement de commandes médicaments, Resah-idf

PRATIQUE

CALCULEZ VOS GAINS ACHATS DE PRODUITS DE SANTÉ

Afin d'uniformiser le calcul des gains achats, la DGOS a proposé une méthode commune, reposant sur les évolutions de prix unitaires.

Une méthode de calcul pour l'ensemble des groupements de commandes de produits de santé

Cette méthode permettra à chacun d'entre vous de suivre la performance de son groupement de commandes. Actuellement testée par les équipes du Resah-idf, vous pourrez la mettre en œuvre progressivement.

Un guide pratique pour vous aider à l'appliquer

Un groupe de travail (Resah-idf, CH d'Argenteuil, CH de St-Denis, CH de Saint-Junien, CHICAS de Gap, CH de Laval, CH de Ploërmel, CH de Vannes) a élaboré un guide pratique de calcul des gains pour les achats de produits de santé à partir des huit principes fondamentaux :

1. les calculer sur une période de 12 mois ;
2. les valoriser par année civile ;
3. les calculer TTC ;
4. ne pas leur soustraire d'éventuelles pertes ;
5. expliquer les principaux gains achats ;
6. intégrer dans leur calcul les unités gratuites et/ou les remises de fin d'année ;
7. prendre en compte, en suivant les règles définies dans le guide, les cas particuliers des accords-cadres multi-attributaires et des prix fixés par le CEPS ;
8. ne pas prendre en compte les changements de catégories (ATU, GHS, hors GHS) lors du calcul des gains achats au cours d'une même année civile.

LE GAIN ACHATS	
est	n'est pas
<ul style="list-style-type: none"> • un indicateur de résultat ; • un outil de pilotage pour l'acheteur. 	<ul style="list-style-type: none"> • un élément de comparaison des performances respectives des opérateurs de mutualisation ; • une économie budgétaire.

Adapter les systèmes d'information

L'évolution des systèmes d'information est un élément clé du calcul des gains. Des discussions sont en cours auprès des grands éditeurs (Pharmatic, Hospitalis) pour faire évoluer les outils à la disposition des coordonnateurs. L'idée étant que les gains puissent être calculés automatiquement dès l'entrée de nouveaux prix.

Pour aller plus loin...

Le guide pratique complet au format PDF est disponible sur simple demande par e-mail à phare@resah-idf.com.

Posez vos questions relatives à la méthode de calcul et adressez vos suggestions d'amélioration du guide à gains@resah-idf.com, l'adresse dédiée créée par le Resah-idf.

La méthode de calcul des gains des groupements de commandes non médicaux sera disponible avant la fin d'année 2012.

GROS PLAN

ACHATS DE FLUIDES MÉDICAUX : UN CONTEXTE FAVORABLE AUX GAINS

Un programme interrégional d'appui à la mutualisation des achats de fluides médicaux vient d'être lancé pour aider les établissements à profiter du contexte concurrentiel propice aux achats.

La nouvelle donne du secteur des fluides médicaux

Le contexte concurrentiel de ce secteur – bataille des leaders historiques, entrée de nouveaux acteurs, etc. – est depuis quelques mois très favorable à l'acheteur. L'expérience a démontré que des **gains potentiels de l'ordre de 15 à 40% sont possibles**. Le caractère cyclique de ce marché et la durée incertaine de cette situation encouragent vivement les acheteurs à profiter au plus vite de cette fenêtre de tir.

Les deux grandes recommandations du programme interrégional d'appui

Mutualiser à l'échelle territoriale (de 100 000 à 300 000 m³/an et 4 à 8 établissements par lot pour la fourniture d'oxygène réseau) **et cibler le regroupement des petites et moyennes structures** (isolées, grande disparité de prix, faibles moyens techniques et financiers, etc.) sont les recommandations principales du groupe de travail « fluides médicaux » du programme interrégional d'appui à la mutualisation des achats de fluides médicaux. Elles permettraient aux établissements de générer un **gain achats d'environ 20%, soit 11 millions d'euros**.

“ Les dépenses de fluides médicaux de l'ensemble des établissements publics de santé (hors UniHA, CLCC) s'élèvent à 51 millions d'euros. ”

Le programme interrégional d'appui à la mutualisation

Une boîte à outils (étude de marché, recommandations pour la mise en place d'un groupement de commandes pour l'achat de fluides médicaux, identification de prix cibles et évaluation du potentiel de gains, etc.) est déjà disponible. Par ailleurs, le Resah-idf et le groupement de commandes fluides médicaux de la région de Lorraine coordonné par la maternité régionale de Nancy mettront leur expérience à disposition des régions qui le souhaiteront pour leur permettre d'optimiser et de renforcer la mutualisation de leurs achats de fluides médicaux.

Pour aller plus loin...

La boîte à outils est disponible sur simple demande par e-mail à phare@resah-idf.com. Vous pouvez également poser toutes vos questions sur les actions menées par le groupe de travail et l'accompagnement des régions à cette même adresse.

LES MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL FLUIDES MÉDICAUX :

Maternité régionale de Nancy (Groupement Médifluides Lorraine); CH d'Avignon; CH de Ploërmel; CH de Vannes; Resah-idf.

NOUVEAU

GRÂCE À CAPEC-SANTÉ, INTÉGREZ UNE CENTRALE D'ACHATS À VOTRE GROUPEMENT DE COMMANDES

CAPEC-Santé, la centrale d'achats partagée des établissements coordonnateurs des groupements de commandes territoriaux, vous permet d'intégrer facilement de nouveaux besoins ou établissements lors de l'exécution des marchés groupés passés.

Une centrale d'achats partagée pour un accès direct aux marchés

Le Resah-idf propose aux établissements coordonnateurs d'adhérer à l'association CAPEC-Santé, dont l'acronyme signifie « centrale d'achats partagée des établissements coordonnateurs ». Cette association loi de 1901 peut, sur votre décision, mettre à disposition des établissements adhérents de votre groupement les marchés passés sur chacun des lots ayant fait l'objet de mise en concurrence. Il suffit pour cela que vous les ayez inscrits sur la liste des bénéficiaires au moment du lancement de la mise en concurrence comme le montrent les cas pratiques du tableau suivant :

L'établissement adhérent peut-il bénéficier des marchés passés ?	Groupe non-adhérent à CAPEC	Groupe adhérent à CAPEC
L'établissement adhérent au groupement n'a pas déclaré de besoin sur un des lots de l'appel d'offres	NON	OUI si vous l'avez inscrit dans la liste des établissements bénéficiaires, via CAPEC-Santé, des marchés passés par le groupement
L'établissement non adhérent rejoint le groupement pour améliorer sa performance achats		

Utiliser CAPEC-Santé en quatre étapes

Au préalable, votre établissement adhère à l'association CAPEC-Santé.

1. Lors de la constitution de votre groupement de commandes, votre établissement demande à CAPEC-Santé d'y adhérer. Vous définissez conjointement la liste des établissements susceptibles de bénéficier des marchés passés par le groupement via CAPEC-Santé (qui veillera à cette occasion à ce que le groupement demeure dans les limites de sa zone territoriale sans empiéter sur celles des autres).
2. En cours d'exécution, un établissement non-adhérent à un ou plusieurs lots souhaite adhérer au(x) marché(s) correspondant(s).
3. Votre établissement utilise la boîte à outils fournie par CAPEC-Santé pour mettre à disposition de l'établissement demandeur le marché ou l'accord-cadre.
4. L'établissement demandeur, désormais bénéficiaire de l'accord-cadre ou du marché passé, peut l'exécuter.

IMPORTANT

Tous les établissements coordonnateurs de groupements adhérent à CAPEC-Santé peuvent bénéficier d'une formation à l'utilisation de la centrale d'achats par leur groupement de commandes.

POINT D'ÉTAPE

CARTOGRAPHIE DU RÉSEAU DES GROUPEMENTS DE COMMANDES HOSPITALIERS 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

8. CHAMPAGNE-ARDENNE

Brienne-le-Château

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

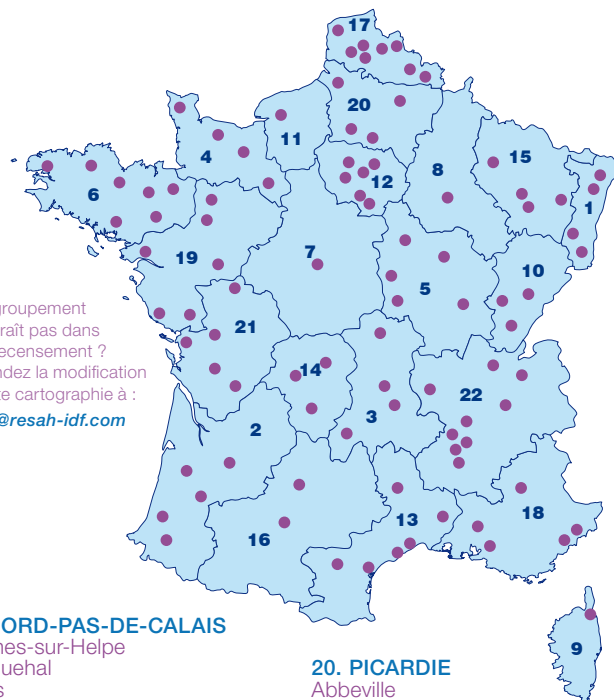
15. LORRAINE

Lorquin
Nancy
Saint-Nicolas-de-Port
Verdun

16. MIDI-PYRÉNÉES

Cahors
Montauban

Votre groupement n'apparaît pas dans notre recensement ?
Demandez la modification de cette cartographie à :
phare@resah-idf.com



17. NORD-PAS-DE-CALAIS

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

18. PROVENCE-ALPES-CÔTE 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

Angoulême
Niort
Parthenay
Saint-Jean d'Angély
La Rochelle

22. RHÔNE-ALPES

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

AGENDA

Conférence interrégionale des coordonnateurs de groupements de commandes territoriaux

Session plénière

(produits de santé, produits non médicaux)

Vendredi 9 novembre 2012

Palais des Congrès d'Issy-les-Moulineaux
9 heures — 17 heures

- Point sur le volet mutualisation du programme PHARE (ARMEN, etc.)
- Retours d'expérience de groupements
- Validation du programme interrégional 2012-2013 d'appui aux groupements de commandes territoriaux (produits de santé et produits non médicaux)
- Présentation de la boîte à outils des coordonnateurs de groupements : tableaux de bord ; systèmes d'information centrale d'achats partagée ; études de marché offre de formations dédiées aux coordonnateurs et à leurs équipes ; actualité juridique

Pour aller plus loin...

Pour vous inscrire à cette conférence, contactez-nous à l'adresse :
phare@resah-idf.com.

Le calendrier ARMEN

Les actions de mutualisation à mettre en œuvre au niveau régional pour tenir compte des recommandations de la première vague des travaux ARMEN, menée dans le cadre du programme PHARE, qui ont été retenues par la DGOS sont les suivantes :

2nd semestre 2012

- Achats groupés de linge et d'habillement

1^{er} semestre 2013

- Achats groupés de dispositifs médicaux
- Achats groupés de certains produits et consommables de laboratoire
- Achats groupés de prestations de maintenance des ascenseurs
- Achats groupés de prestations intellectuelles d'économistes de la construction

Des expérimentations seront aussi menées en Île-de-France et dans d'autres régions volontaires pour ce qui concerne le regroupement d'achats d'équipements d'imagerie (second semestre 2012) et de prestations de tierce maintenance (premier semestre 2013).

Le Resah-idf, en lien avec les deux conférences interrégionales des établissements coordon-

nateurs de groupements de commandes, appuiera le déploiement de ces nouveaux chantiers.

Appel à candidatures

Si vous souhaitez intégrer le comité de rédaction de cette newsletter, nous vous invitons à envoyer votre candidature à :

phare@resah-idf.com.

Directeur de la publication

Dominique LEGOUGE
Directeur Resah-idf

Comité de rédaction provisoire

Alexandra DONNY
Directrice adjointe Resah-idf
Alix WOIMANT
Chargée de mission Resah-idf

Resah-idf

13, rue Moreau
75012 Paris

+33 (0)1 55 78 54 54

www.resah-idf.com