




GROUPEMENT DE COMMANDES D'ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ DE BOURGOGNE

« PRODUITS PHARMACEUTIQUES »

Julien BARTHELEMY
C.H. Agglomération de Nevers

6 septembre 2019

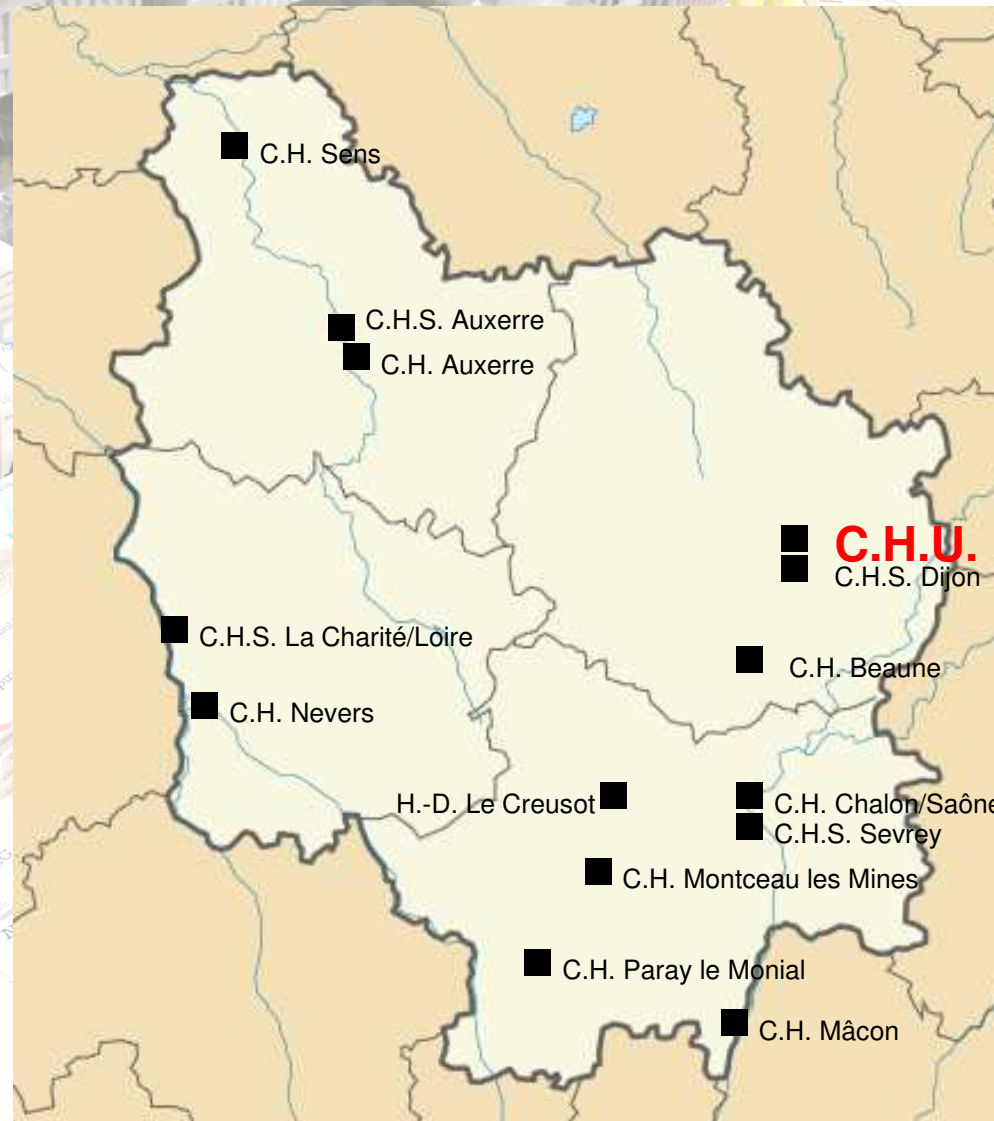
- 
- **Un peu d'histoire,**
 - **La vie du Groupement,**
 - **La vie des consultations,**
 - **En conclusion.**

Un peu d'histoire... Préhistoire



Un peu d'histoire...

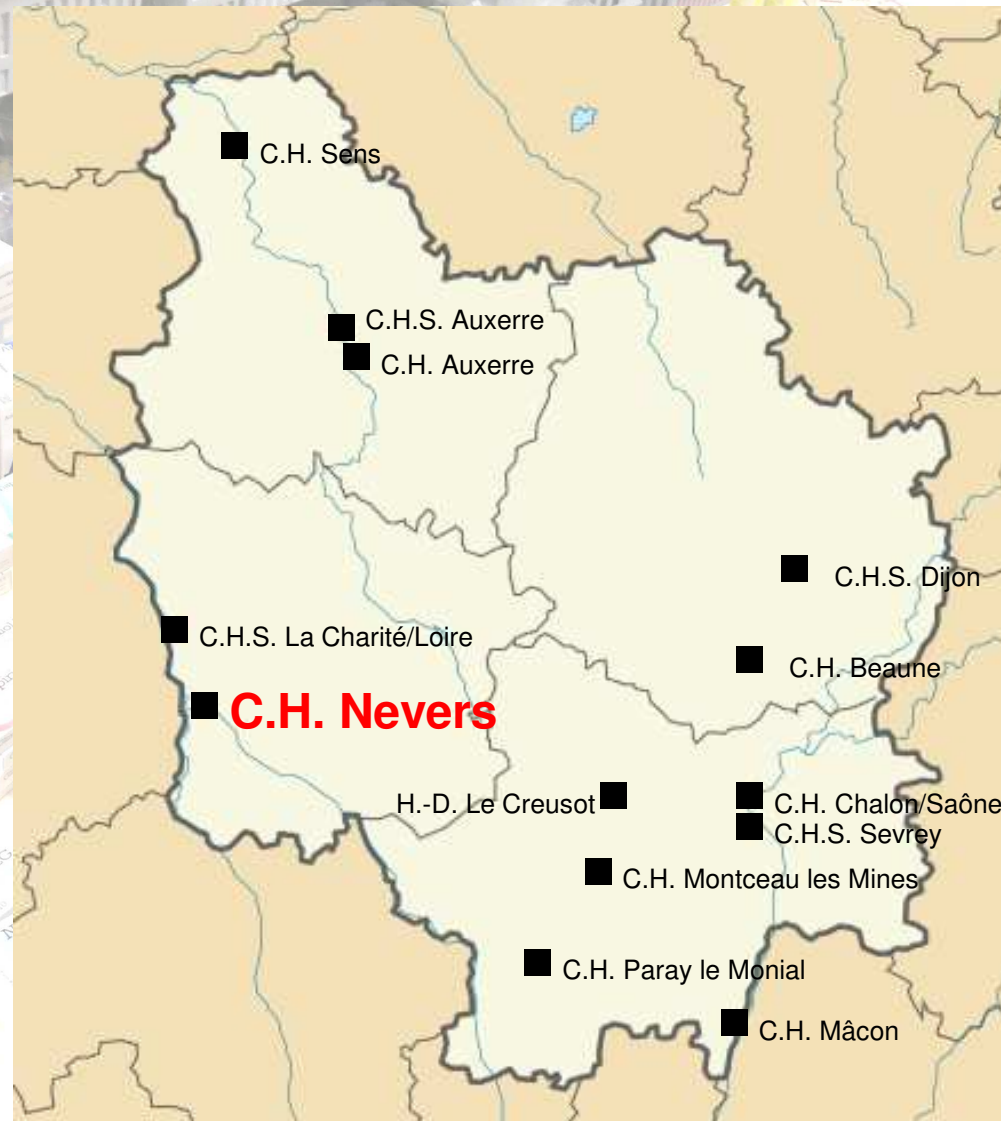
2004



14 établissements

Un peu d'histoire...

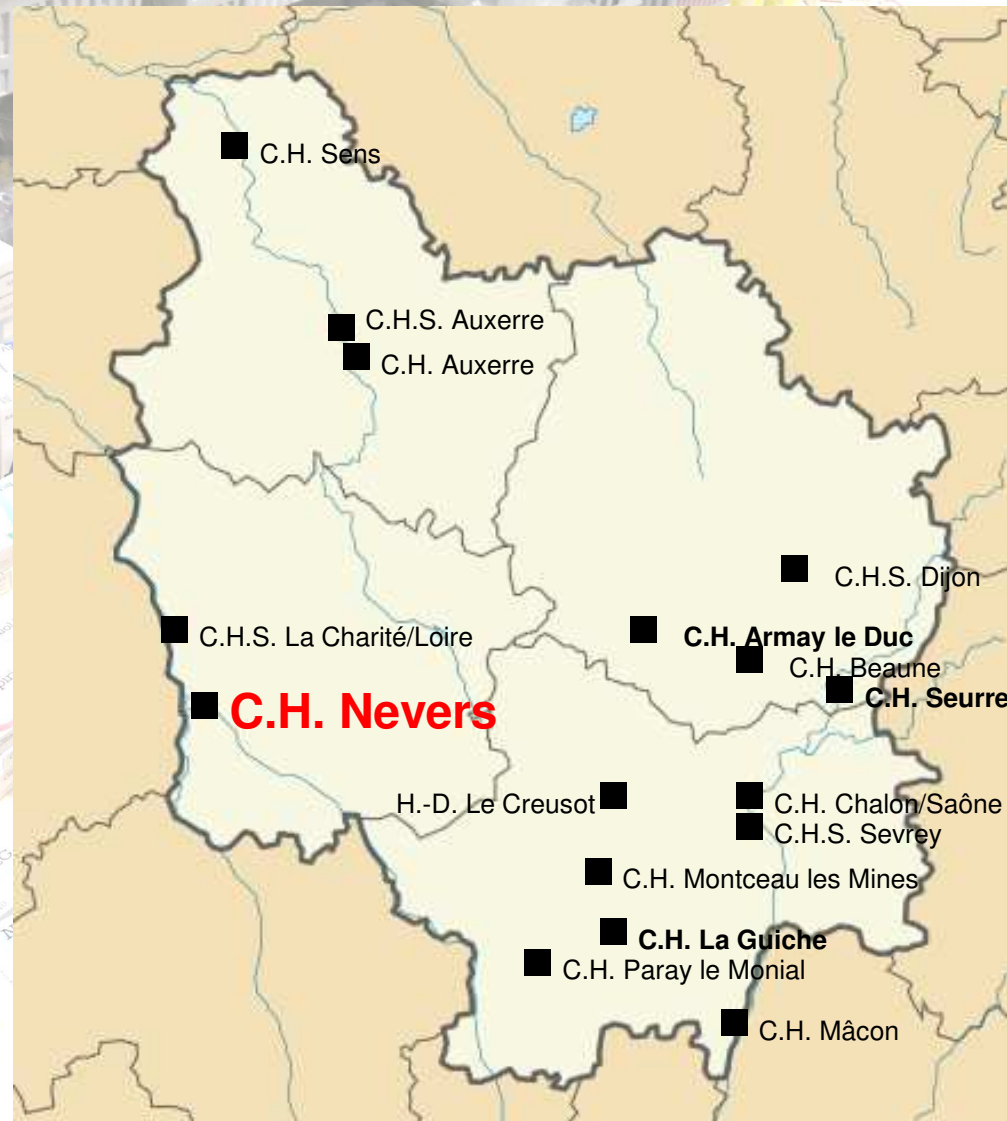
2008



13 établissements

Un peu d'histoire...

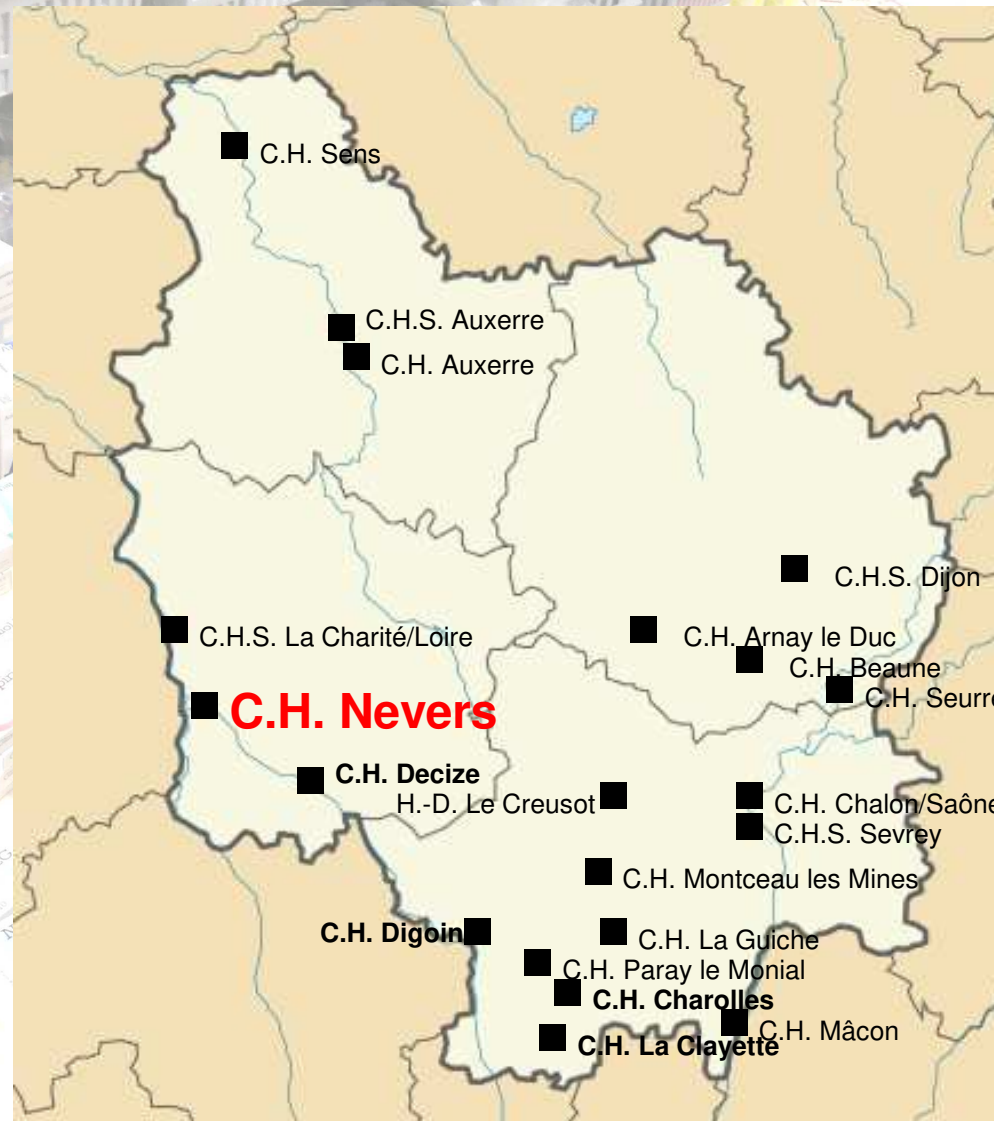
2010



16 établissements

Un peu d'histoire...

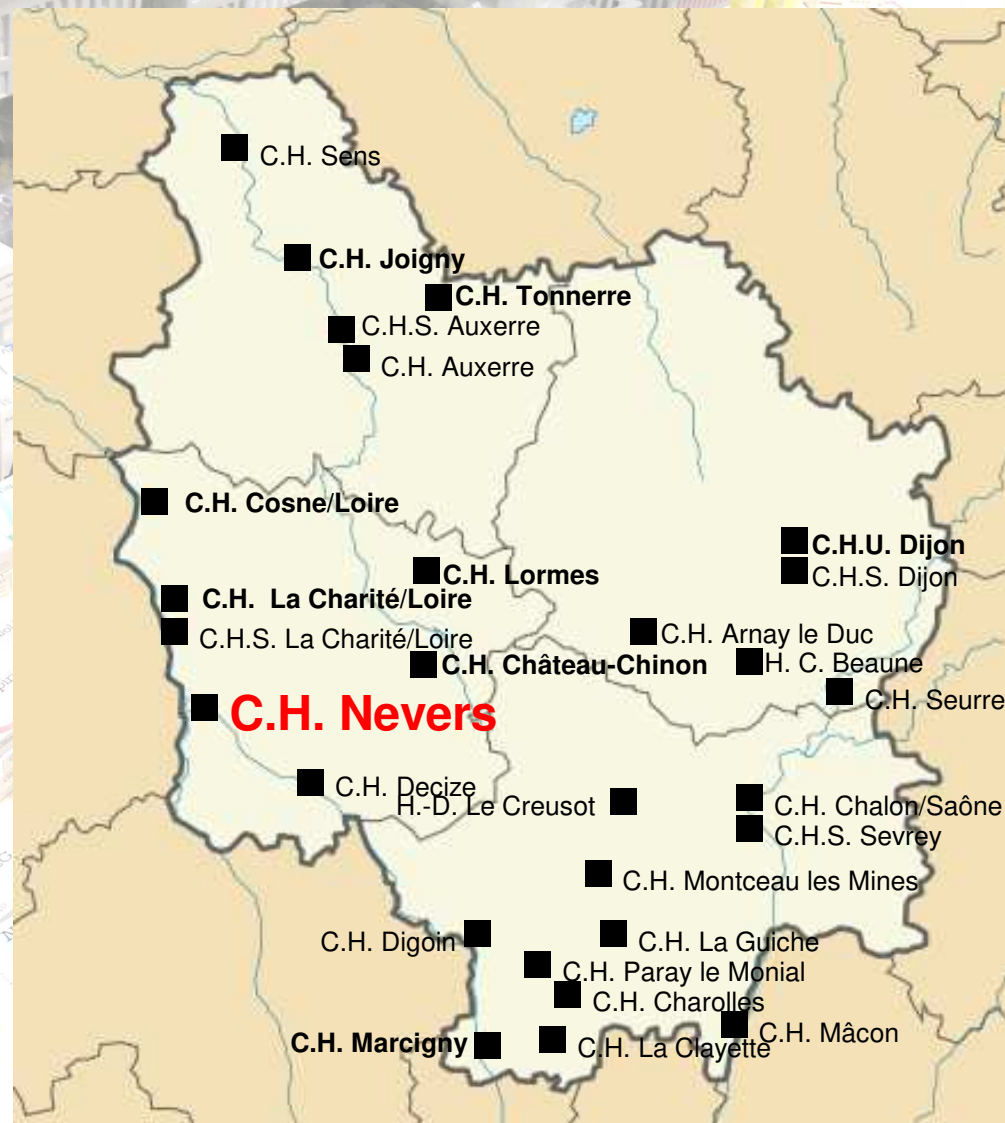
2015



20 établissements

Un peu d'histoire...

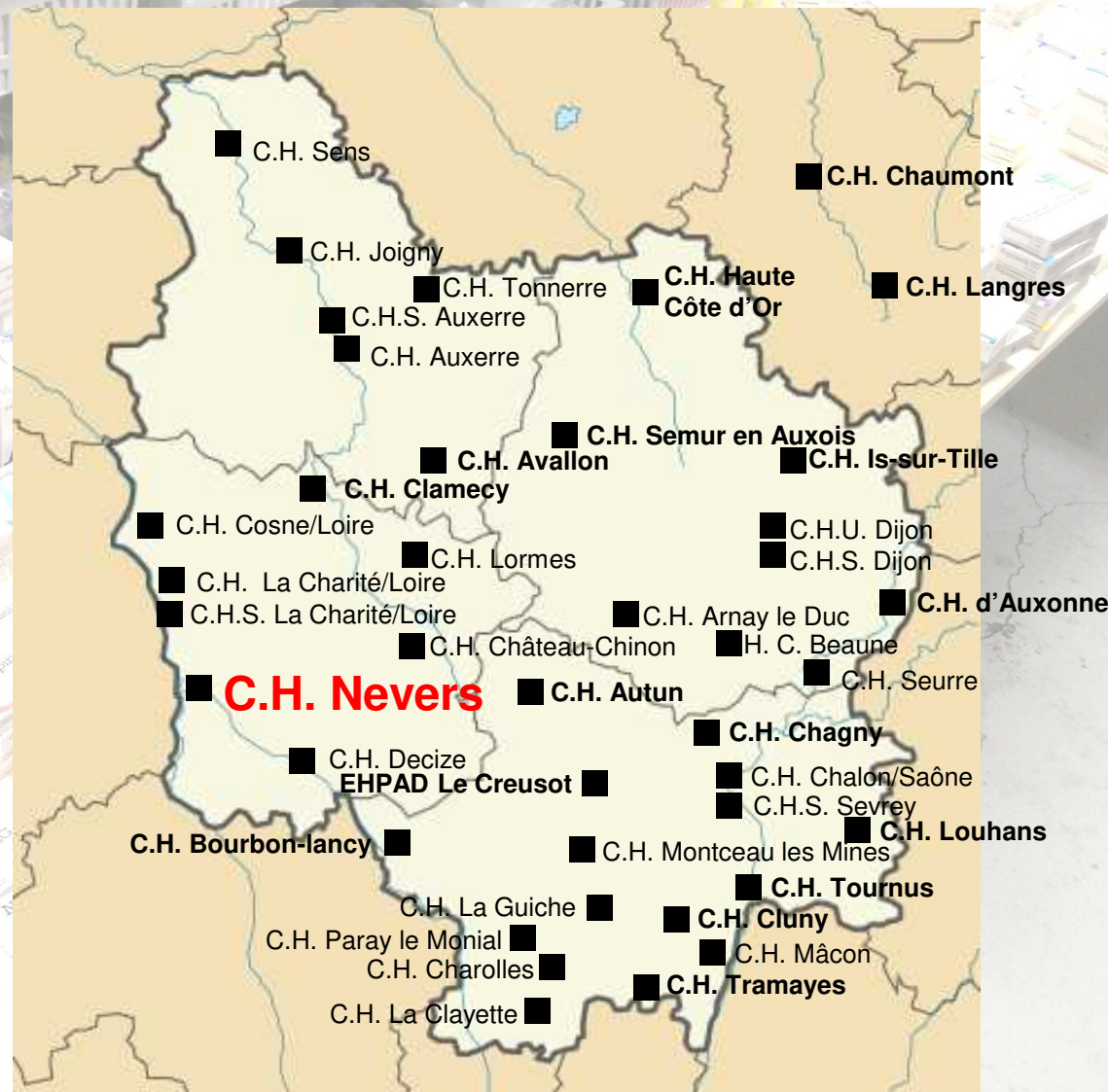
2017




28 établissements

Un peu d'histoire...

2019

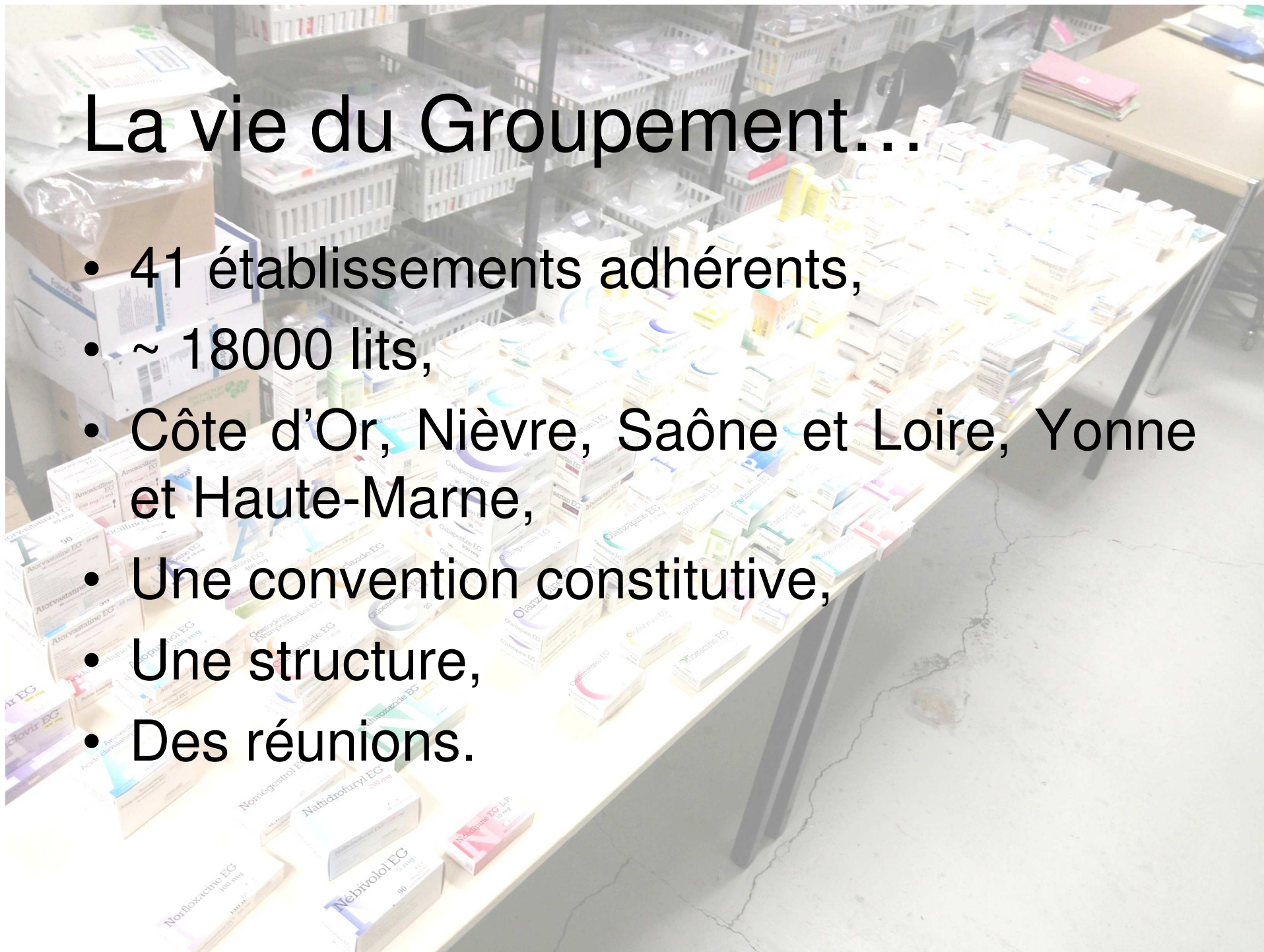


41 établissements

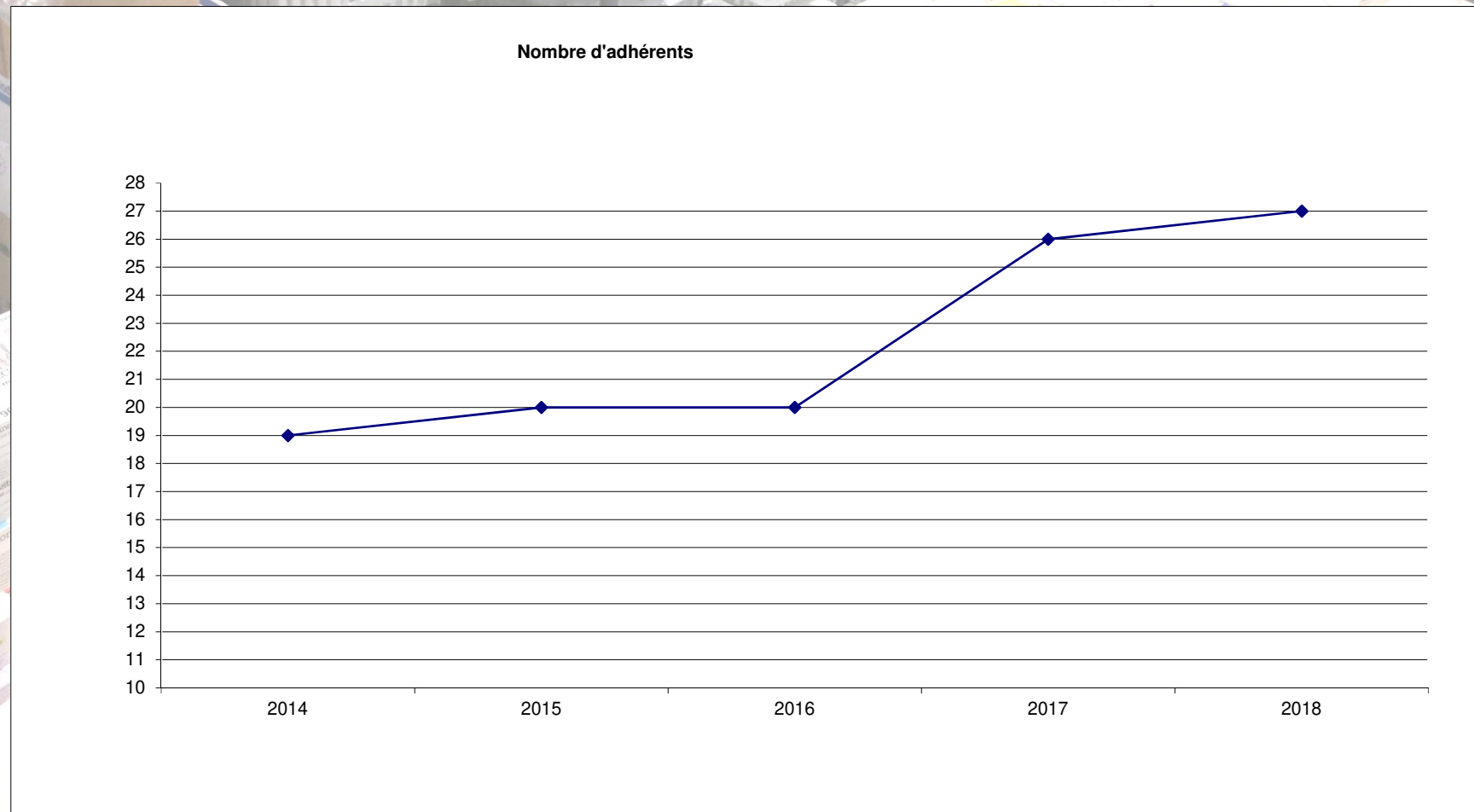
- 
- Un peu d'histoire,
 - **La vie du Groupement,**
 - La vie des consultations,
 - En conclusion.

La vie du Groupement...

- 41 établissements adhérents,
- ~ 18000 lits,
- Côte d'Or, Nièvre, Saône et Loire, Yonne et Haute-Marne,
- Une convention constitutive,
- Une structure,
- Des réunions.



41 établissements adhérents...



La vie du Groupement...

- 41 établissements adhérents,
- ~ 18000 lits,
- Côte d'Or, Nièvre, Saône et Loire, Yonne et Haute-Marne,
- **Une convention constitutive,**
- Une structure,
- Des réunions.

Convention constitutive...

- Fixe les règles de fonctionnement et définit :
 - La composition du groupement,
 - La désignation et les missions de l'établissement coordonnateur,
 - Les missions et les obligations des établissements adhérents,
 - Les commissions techniques,
 - L'Assemblée Générale,
 - Les dispositions financières.

L'établissement coordonnateur...

- Procède aux formalités de passation des marchés :
 - recensement des besoins,
 - élaboration du dossier consultation,
 - publication, réception des offres,
 - analyse des offres,
 - conduite des commissions techniques,
 - choix des cocontractants,
 - notification des marchés,
 - transmission des pièces d'exécution des marchés aux établissements adhérents.

L'établissement coordonnateur...

- Participe aux formalités d'exécution des marchés :
 - notification des avenants,
 - mise en œuvre des clauses de révision des prix,
 - reconduction des marchés et résiliation éventuelle,
 - suivi économique des marchés,
 - gestion des relations contentieuses formées par ou contre le groupement.
- Assure le secrétariat du groupement.

Les établissements adhérents...

- Transmettent leurs états de besoins,
- Participent aux commissions techniques et diverses réunions,
- Participent à l'analyse des offres, y compris les évaluations techniques,
- Exécutent les marchés,
- Communiquent leur chiffre d'affaires réalisé chaque année dans le cadre des marchés du groupement,
- Se conforment à l'obligation d'exclusivité découlant des choix effectués,
- Règlent les frais de fonctionnement.

Les commissions techniques...

- Animées par le coordonnateur technique,
- Composées de pharmaciens experts dans le domaine concerné (Médicaments, D.M.S., gaz médicaux),
- 2 commissions techniques par consultation :
 - Préparation de la publication : définition qualitative des besoins, classification des produits, choix du type de procédure, aide à la rédaction du cahier des charges, critères techniques de jugement des offres, organisation des essais techniques.
 - Choix : analyse des offres, proposition de classement des offres sur la base des critères définis, rédaction d'un document de synthèse.
- Permettent de faire le point sur le suivi des marchés et notamment assurent le recensement des difficultés rencontrées,
- Ont lieu dans les établissements adhérents.

L'Assemblée Générale...

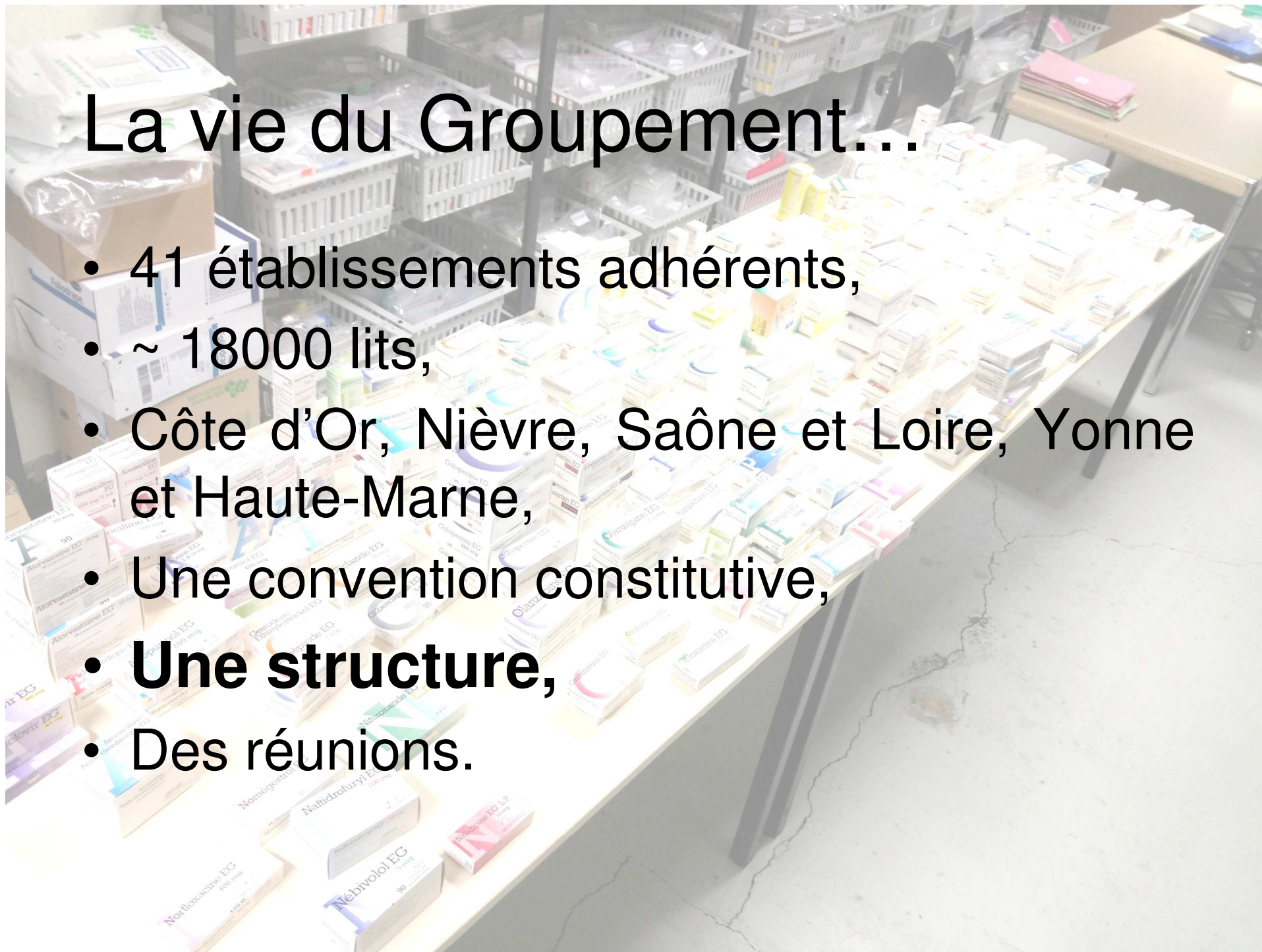
- Se réunit annuellement,
- Regroupe tous les adhérents,
- Chaque adhérent est représenté par le Directeur de l'établissement, ou son représentant, et par le Pharmacien Gérant, ou son représentant,
- Aborde les questions relatives au fonctionnement du groupement.

Les dispositions financières...

- Une partie fixe et au prorata du chiffre d'affaire déclaré de chaque établissement adhérent,
- Perçues annuellement,
- Cette contribution permet d'assurer les frais de fonctionnement :
 - Personnel,
 - Frais de gestion,
 - Maintenance logiciel de marchés.
- ~ 170.000€ en 2017.

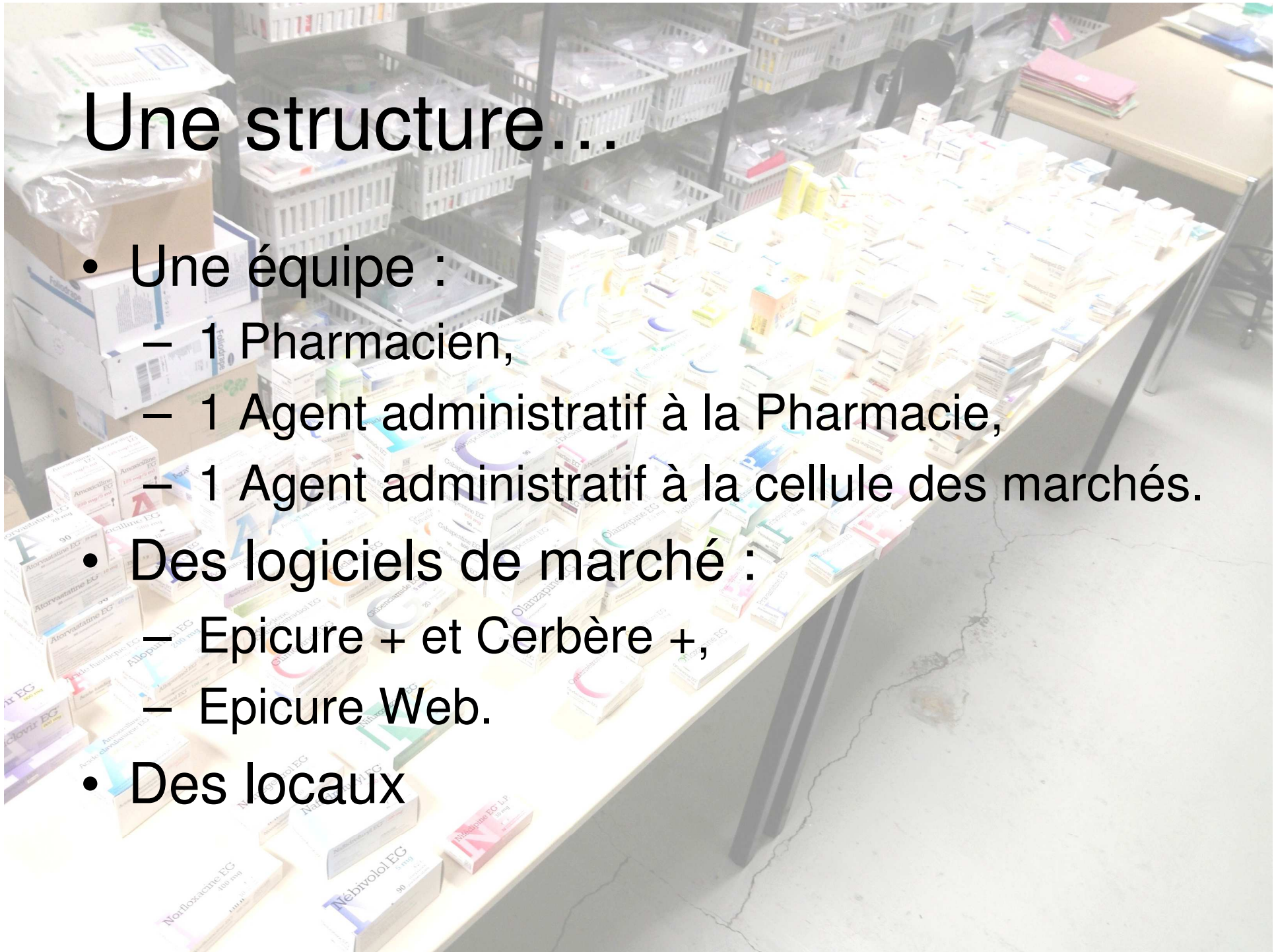
La vie du Groupement...

- 41 établissements adhérents,
- ~ 18000 lits,
- Côte d'Or, Nièvre, Saône et Loire, Yonne et Haute-Marne,
- Une convention constitutive,
- **Une structure,**
- Des réunions.



Une structure...

- Une équipe :
 - 1 Pharmacien,
 - 1 Agent administratif à la Pharmacie,
 - 1 Agent administratif à la cellule des marchés.
- Des logiciels de marché :
 - Epicure + et Cerbère +,
 - Epicure Web.
- Des locaux





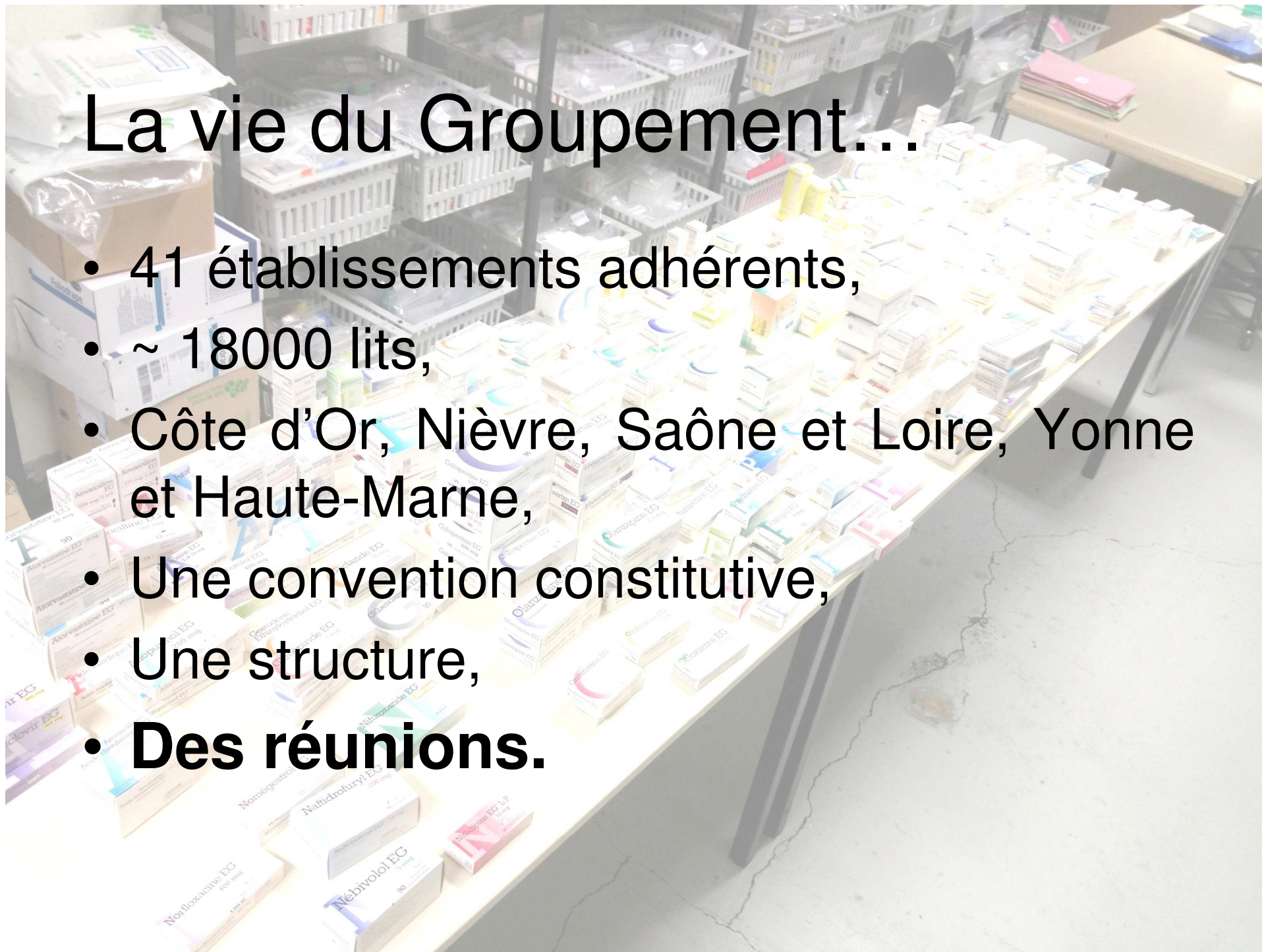
Des logiciels...

- Epicure + :
Outil d'aide :
 - à la préparation de l'allotissement,
 - au classement des offres,
- Cerbère + :
 - permet l'envoi des catalogues électroniques et l'intégration des offres des fournisseurs sans resaisie,
- Epicure Web :
Outil de communication avec les établissements adhérents : quantification, transmission documents exécution des marchés, avenants, reconductions,...



La vie du Groupement...

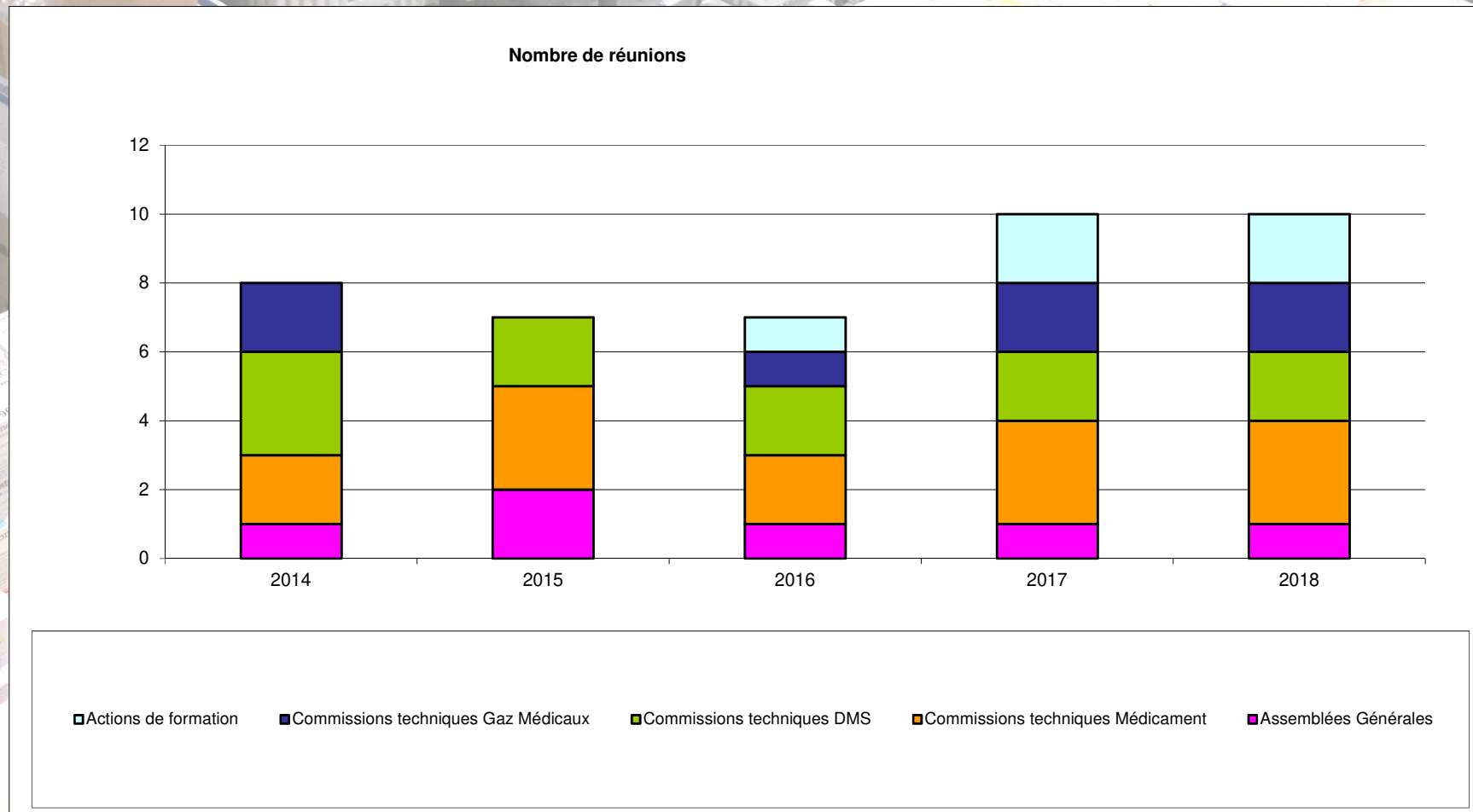
- 41 établissements adhérents,
- ~ 18000 lits,
- Côte d'Or, Nièvre, Saône et Loire, Yonne et Haute-Marne,
- Une convention constitutive,
- Une structure,
- **Des réunions.**



Les réunions...

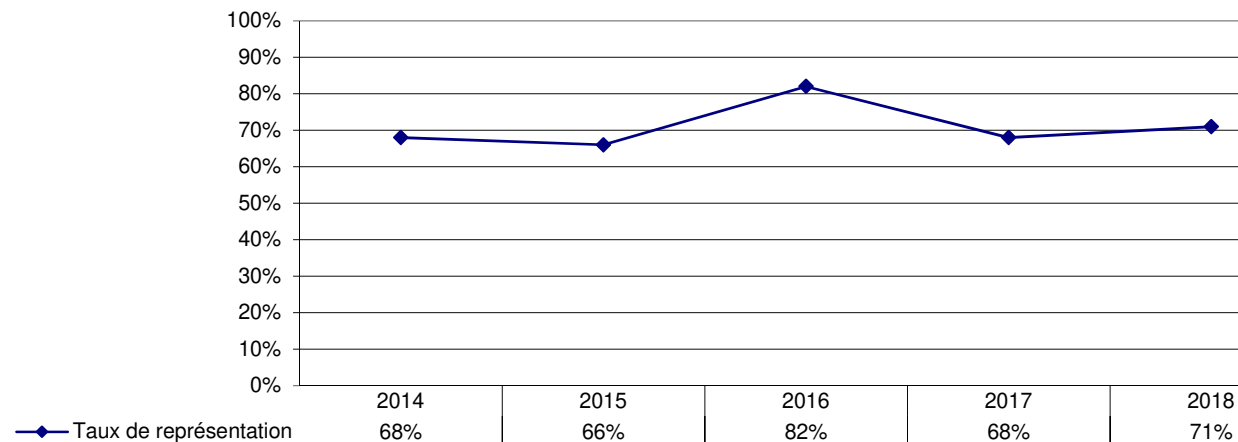
- Commissions techniques Médicaments, Gaz Médicaux + D.M.S. :
 - ~ 6 à 7/an,
 - ont lieu dans les établissements adhérents,
- Assemblées Générales :
 - 1/an,
- Actions de formation :
 - ~ 1 à 2/an,
 - C.M.P., management, responsabilité pharmaceutique, sérialisation,...
- Assorties d'un compte-rendu consignnant les débats

Les réunions...



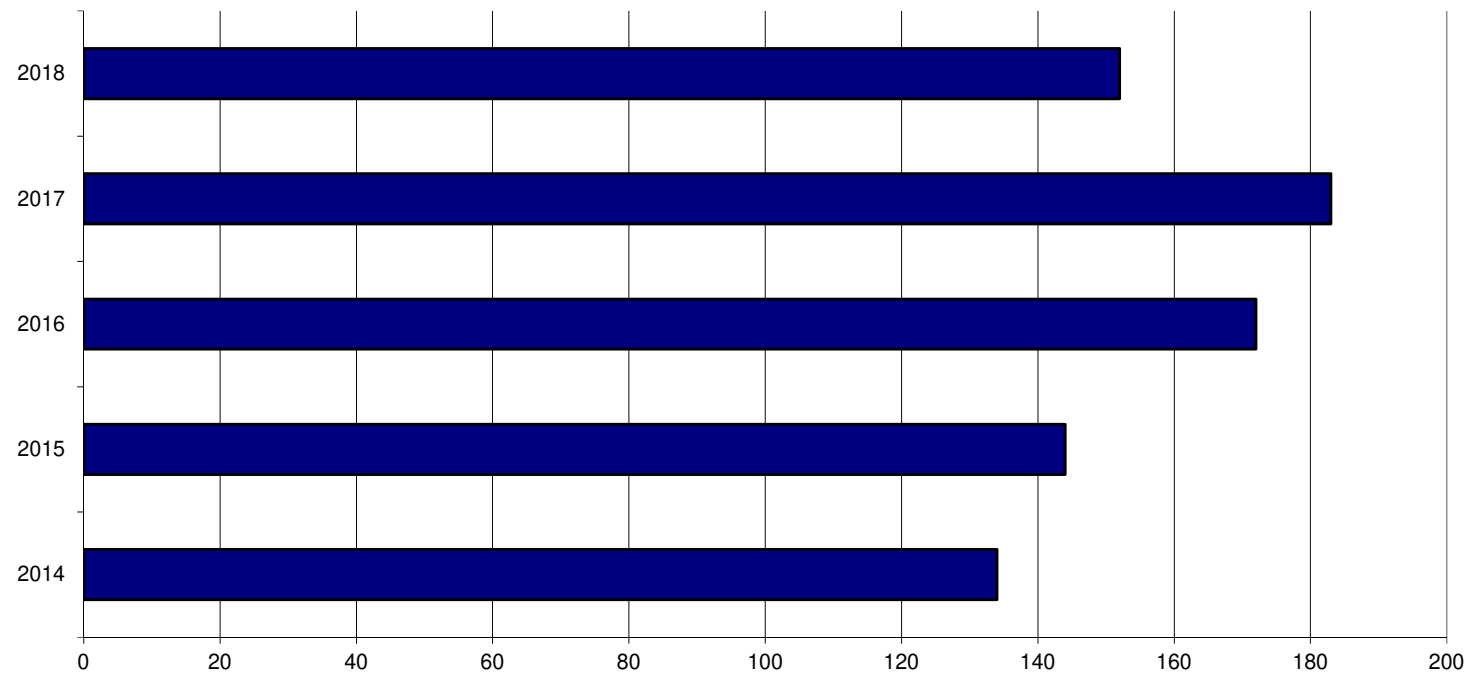
Participation aux réunions...

Taux de représentation des établissements
aux commissions techniques



Rendez-vous fournisseurs...

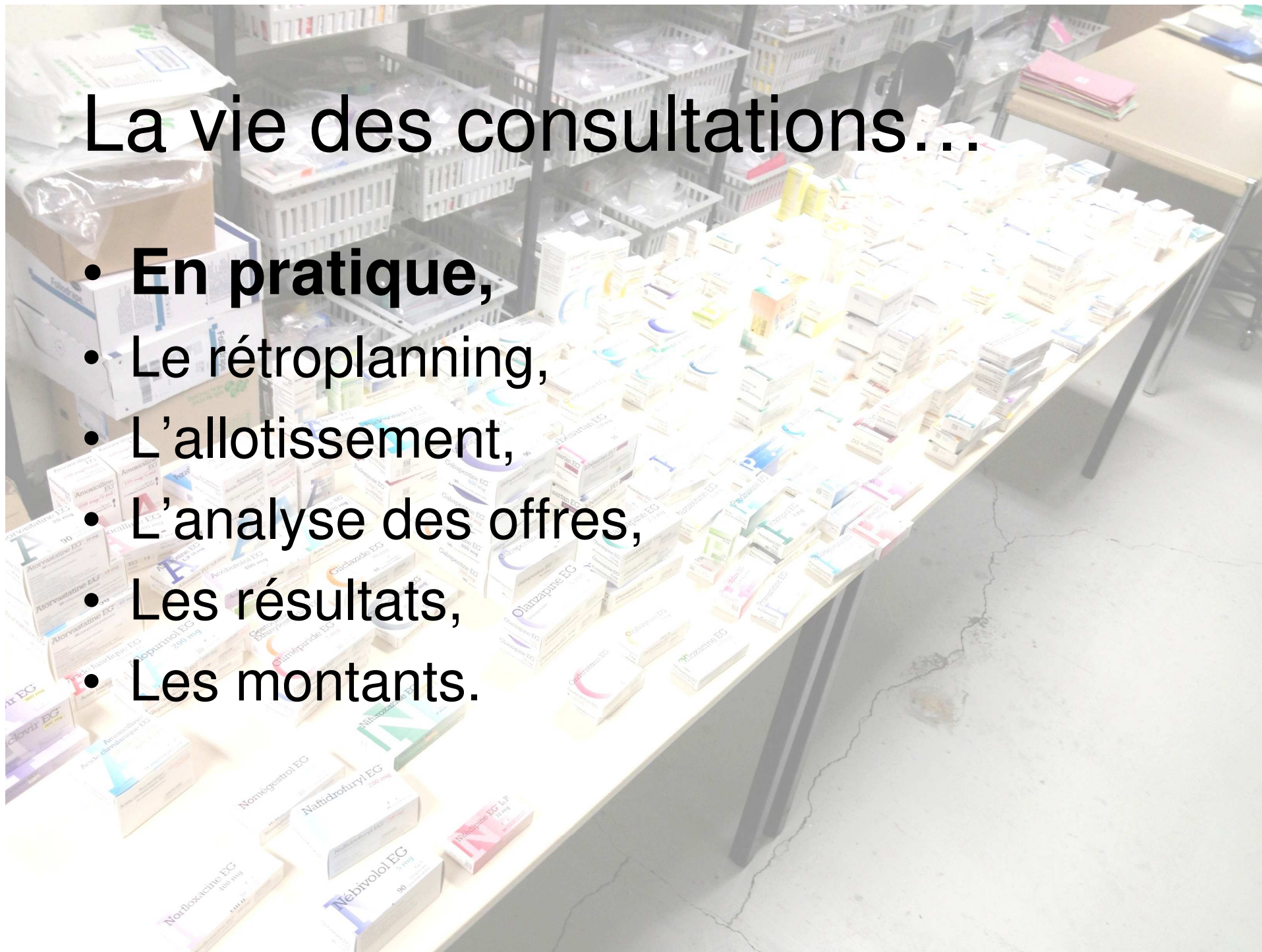
Nombre de rendez-vous de fournisseurs



- 
- Un peu d'histoire,
 - La vie du Groupement,
 - **La vie des consultations,**
 - En conclusion.

La vie des consultations...

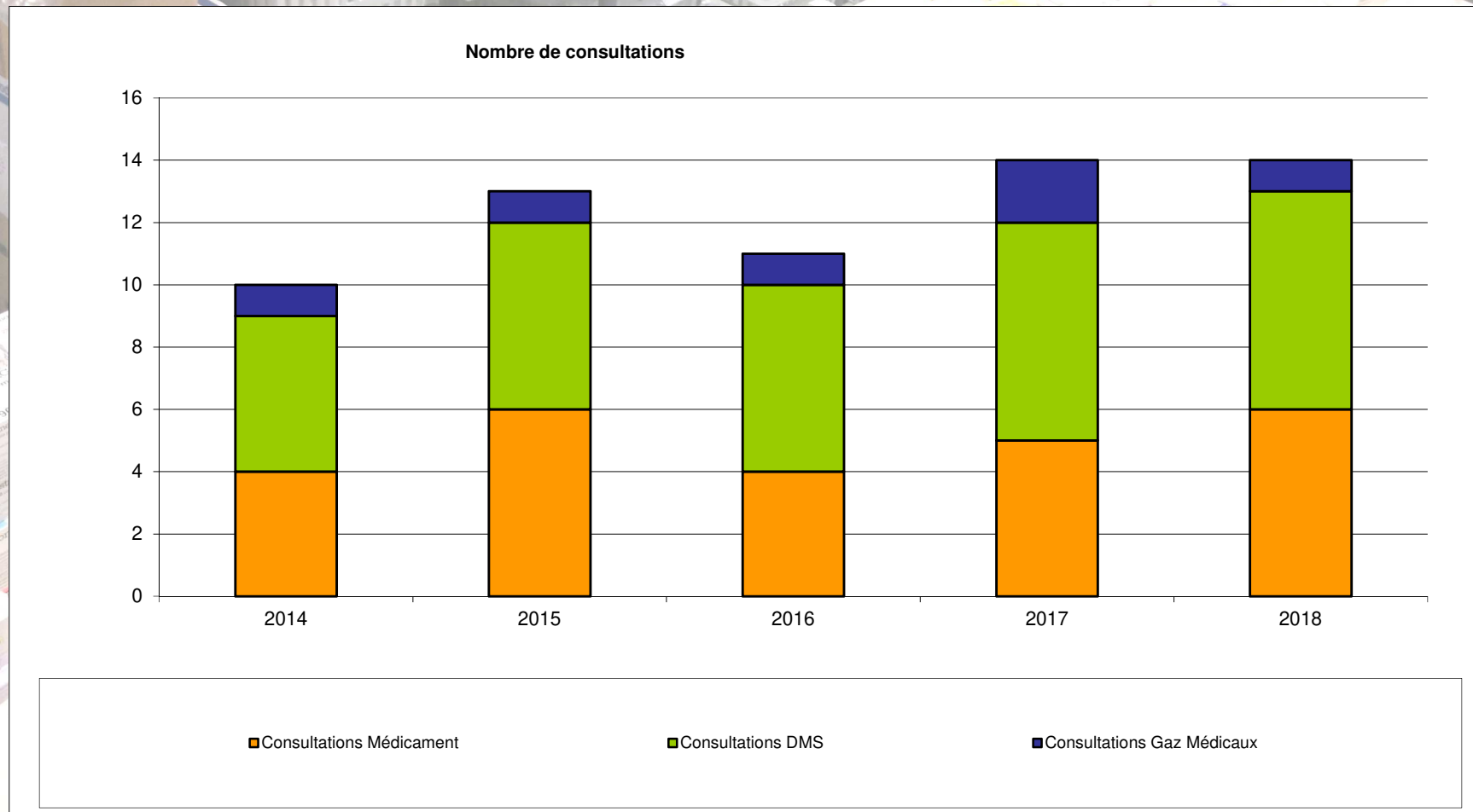
- **En pratique,**
- Le rétroplanning,
- L'allotissement,
- L'analyse des offres,
- Les résultats,
- Les montants.



En pratique...

- Plusieurs catégories de produits pharmaceutiques :
Médicaments, D.M.S. et gaz médicaux,
- Plusieurs types de consultations :
Marché Négocié Sans mise en Concurrence,
Accord Cadre avec ou sans marchés subséquents,
- Durée des marchés :
Médicaments : 1 an reconductible 1 fois,
D.M.S. : 1 an reconductible 3 fois,
Grossiste répartiteur : 4 ans,
Gaz médicaux : 5 ans.

Les consultations...



La vie des consultations...

- En pratique,
- **Le rétroplanning,**
- L'allotissement,
- L'analyse des offres,
- Les résultats,
- Les montants.



Le rétroplanning... ~ 1 an

- Un rétroplanning,
- Une réunion technique de validation de l'allotissement,
- Quantification des besoins des établissements sur Epicure Web,
- Publication du dossier,
- Réception des offres,
- Une réunion technique d'analyse des offres et proposition de choix,
- Notification aux fournisseurs, constitution d'une échantillothèque et début du marché.

La vie des consultations...

- En pratique,
- Le rétroplanning,
- **L'allotissement,**
- L'analyse des offres,
- Les résultats,
- Les montants.



L'allotissement...

- Etape qui nécessite une étude de marché :
 - Analyse de la concurrence afin de ne pas rendre les lots exclusifs, tout en respectant une effet de gamme...
 - Suivi des évolutions technologiques et des produits de substitution,
 - Etude des « chutes » de brevets, en lien avec les génériqueurs, et l'A.N.S.M..
- Standardisation et harmonisation de l'expression des besoins entre adhérents.

L'allotissement...

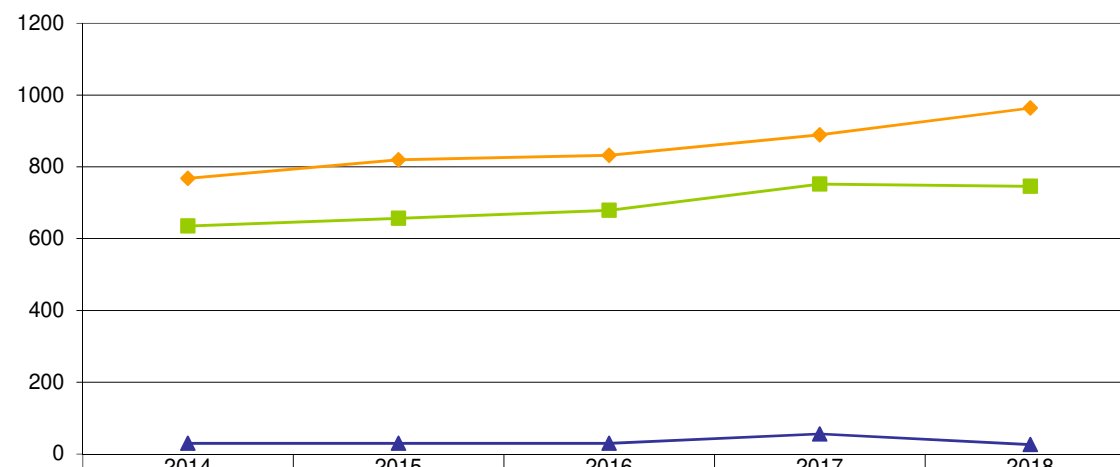
- Médicaments :
 - couvre 99% du besoin des établissements,
 - toutes classes thérapeutiques.
- D.M.S. :
 - couvre les D.M. courants,
 - plus mitigés pour les D.M.I. et D.M.S. « opérateurs dépendants »...
- Gaz médicaux :
 - gaz conditionnés et vrac.

L'allotissement...

- Mise en place d'une politique d'achat et de prévention des erreurs médicamenteuses :
 - Risques de confusion qui concernent essentiellement les électrolytes de petit volume, les médicaments injectables en poches prêtes à l'emploi, les conditionnements unidoses plastique, les spécialités avec étiquetage harmonisé (anesthésie, antibiotiques,...
- Par exemple :
 - Electrolytes hypertoniques demandés en ampoule verre,
 - Chlorure de potassium hypertonique demandé en une seule concentration,
 - Certains électrolytes isotoniques demandés en ampoule autre que verre.

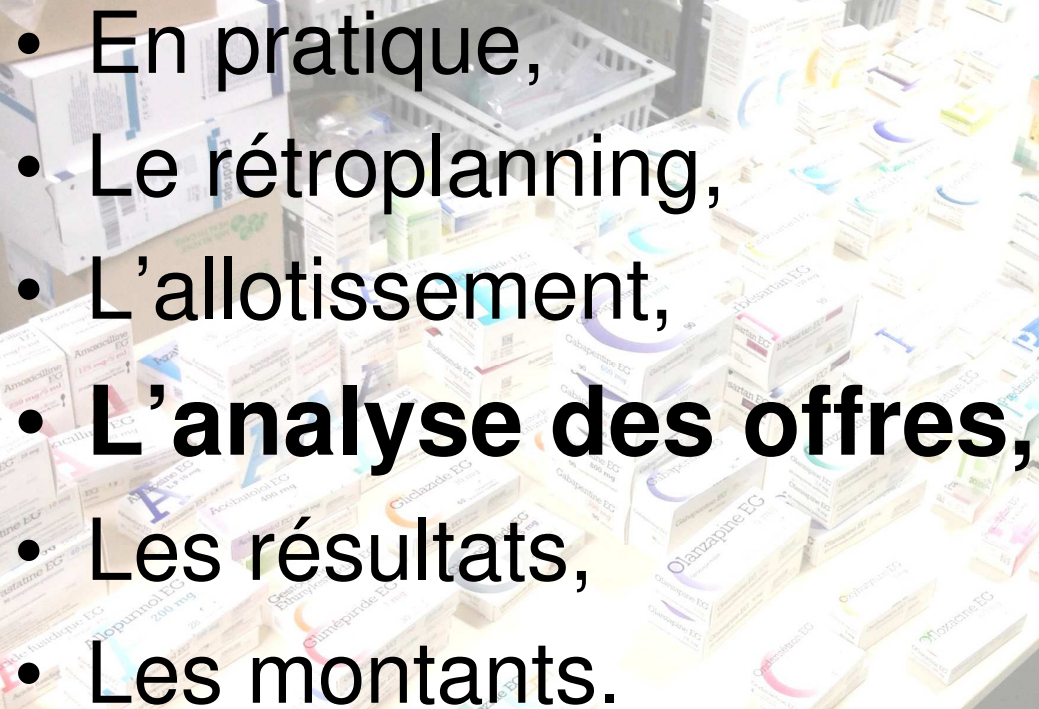
Les lots...

Nombre de lots



	2014	2015	2016	2017	2018
—◆— Lots Médicament	768	820	832	889	964
—■— Lots DMS	635	657	679	752	746
—▲— Lots Gaz M.	30	30	30	56	26

La vie des consultations...

- 
- En pratique,
 - Le rétroplanning,
 - L'allotissement,
 - **L'analyse des offres,**
 - Les résultats,
 - Les montants.

L'analyse des offres...

- Choix de l'offre économiquement la plus avantageuse est effectué sur la base de critères d'attribution pondérés,
- Choix opérés en lien avec les C.O.M.E.D.I.M.S. de chaque établissement,
- Effectuer des choix respectés par une large majorité,
- Classement des offres qui sera présenté en commission des marchés,
- Critère « développement durable » devient important, mais difficile à évaluer.

Un enjeu du choix...

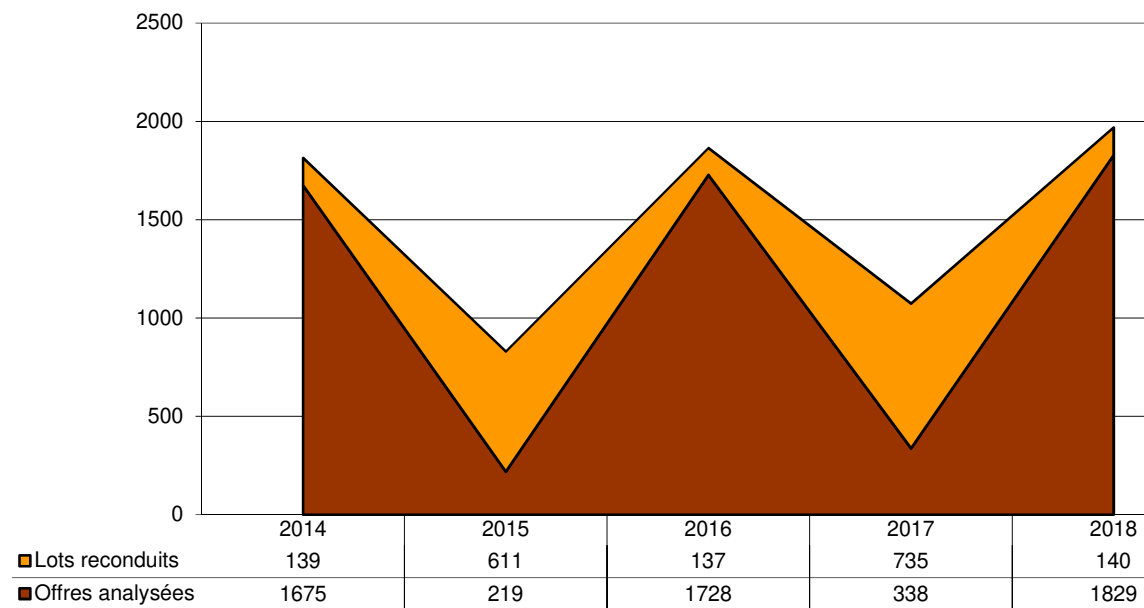
- Mise en place d'une politique d'achat et de prévention des erreurs médicamenteuses :
- Par exemple :
 - Etiquetage préféré à la sérigraphie sur les ampoules,
 - Orientation des inscriptions préférée dans le sens de la longueur,
 - Préférence pour les poches conditionnées avec un conditionnement secondaire opaque,
 - Médicaments antibiotiques injectables et médicaments unidoses plastique présentés dans leur globalité en fin de choix afin de déceler le risque d'erreur médicamenteuse,
- Aide à la mise en place effective des médicaments retenus : identification des risques potentiels.

Offres Médicaments...

- Modalités de jugement des offres,
- Importance des critères qualitatifs dont :
 - Conditionnement unitaire,
 - Sécurité d'utilisation : présentations protégées, seringues de sécurité,
 - Facilité d'utilisation : présentations prêtes à l'emploi.
- Critère prix : 30%.

Offres Médicaments...

Offres Médicament + Gaz Médicaux



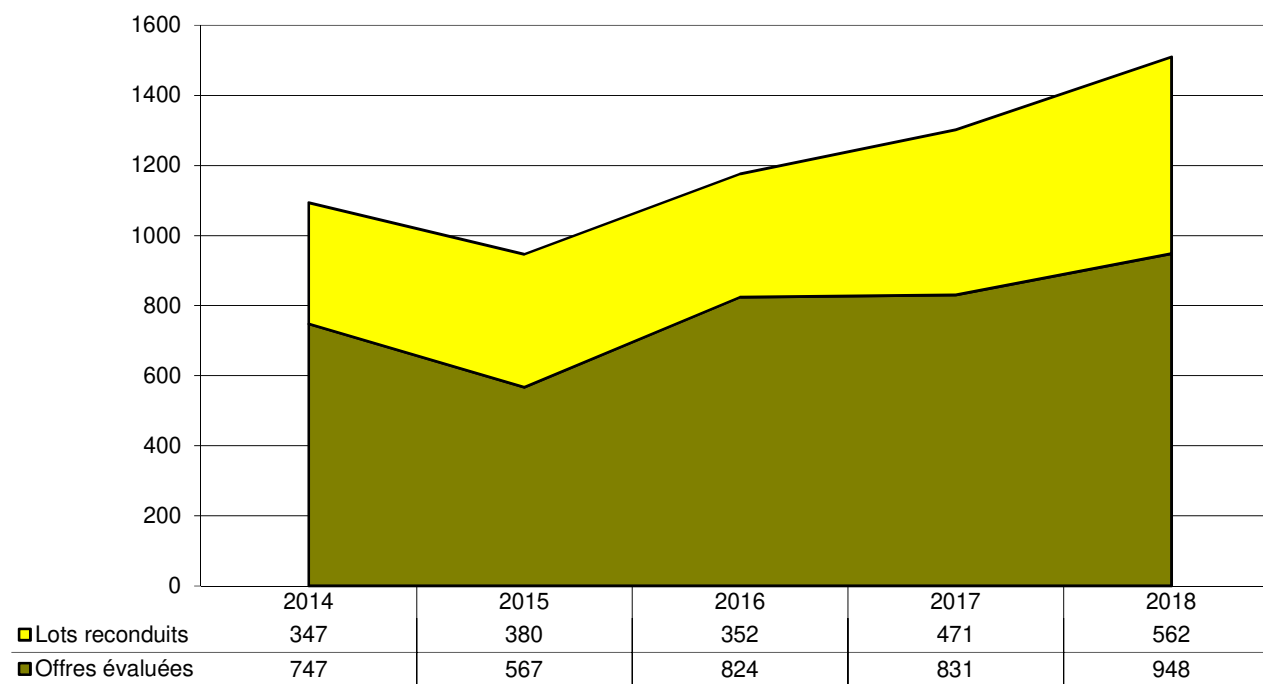
Offres D.M.S....

- Modalités de jugement des offres,
- Jugement des offres basé sur les essais dans les établissements adhérents,
- Critère prix : 30%.



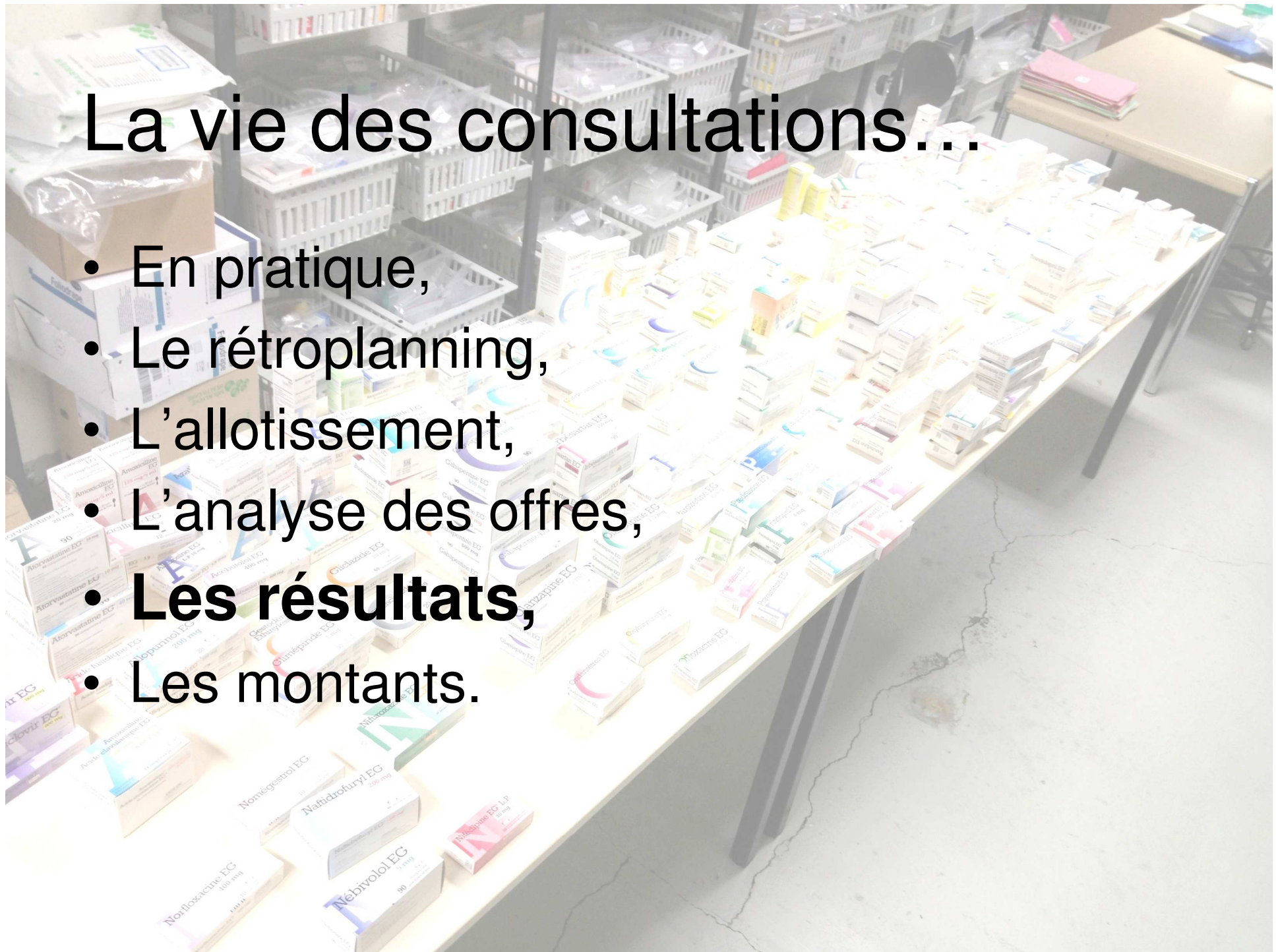
Offres D.M.S....

Offres DMS



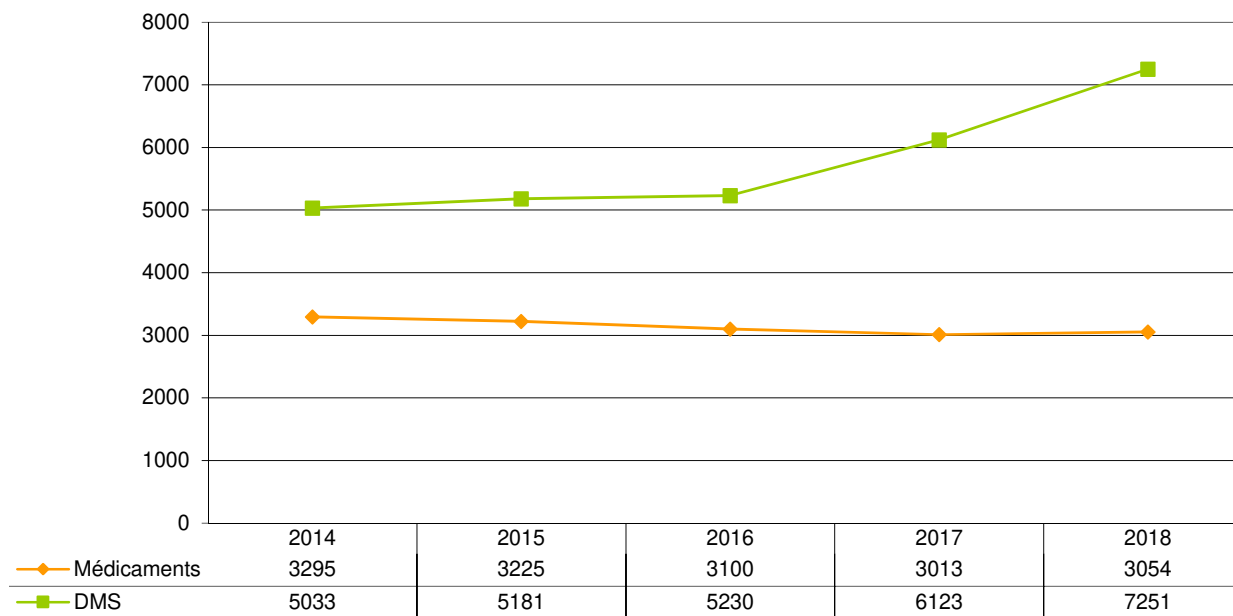
La vie des consultations...

- En pratique,
- Le rétroplanning,
- L'allotissement,
- L'analyse des offres,
- **Les résultats,**
- Les montants.



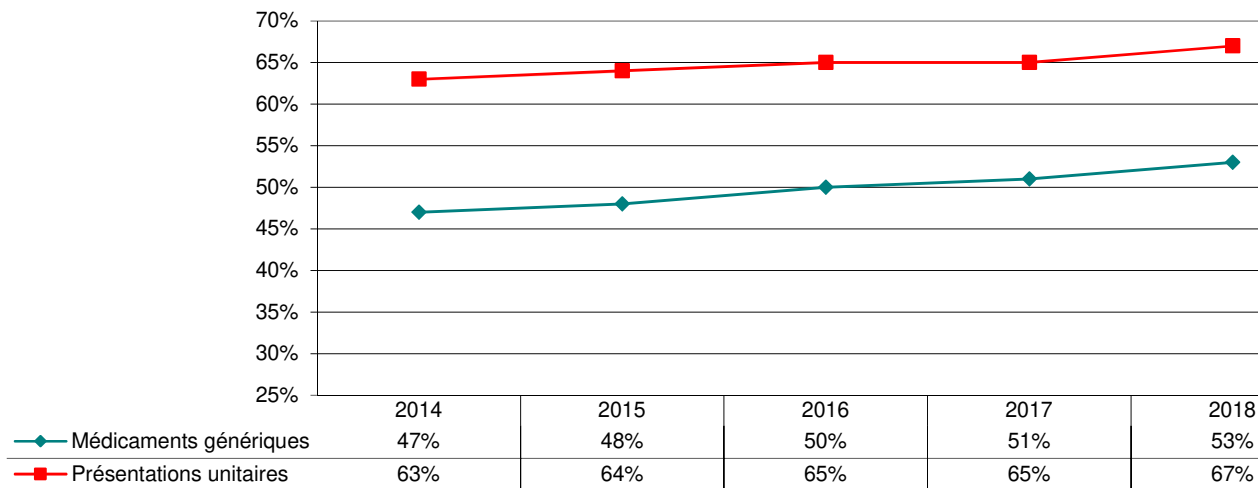
Les références...

Nombre de références

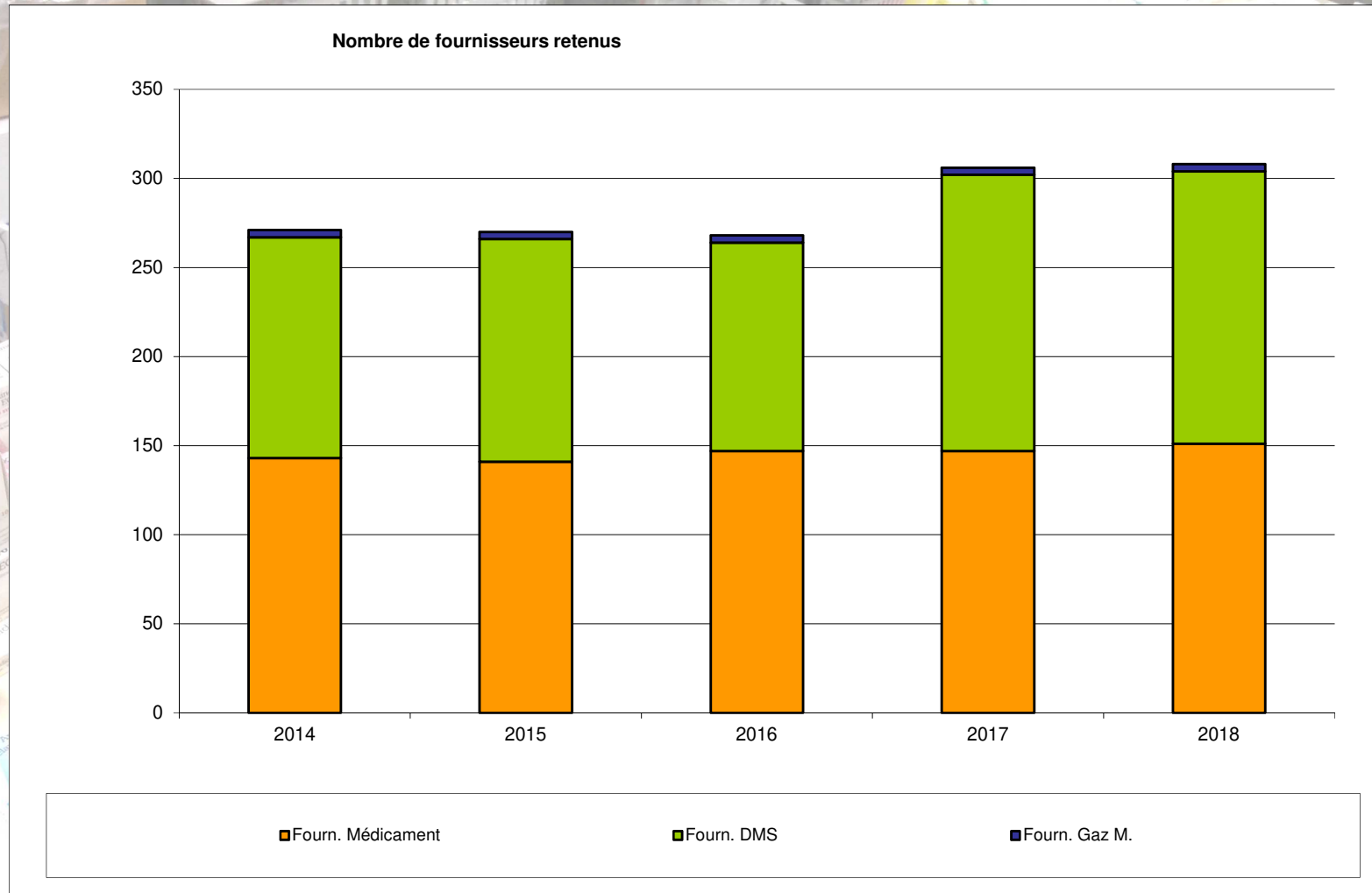


Les médicaments...

Les Médicaments (AO)

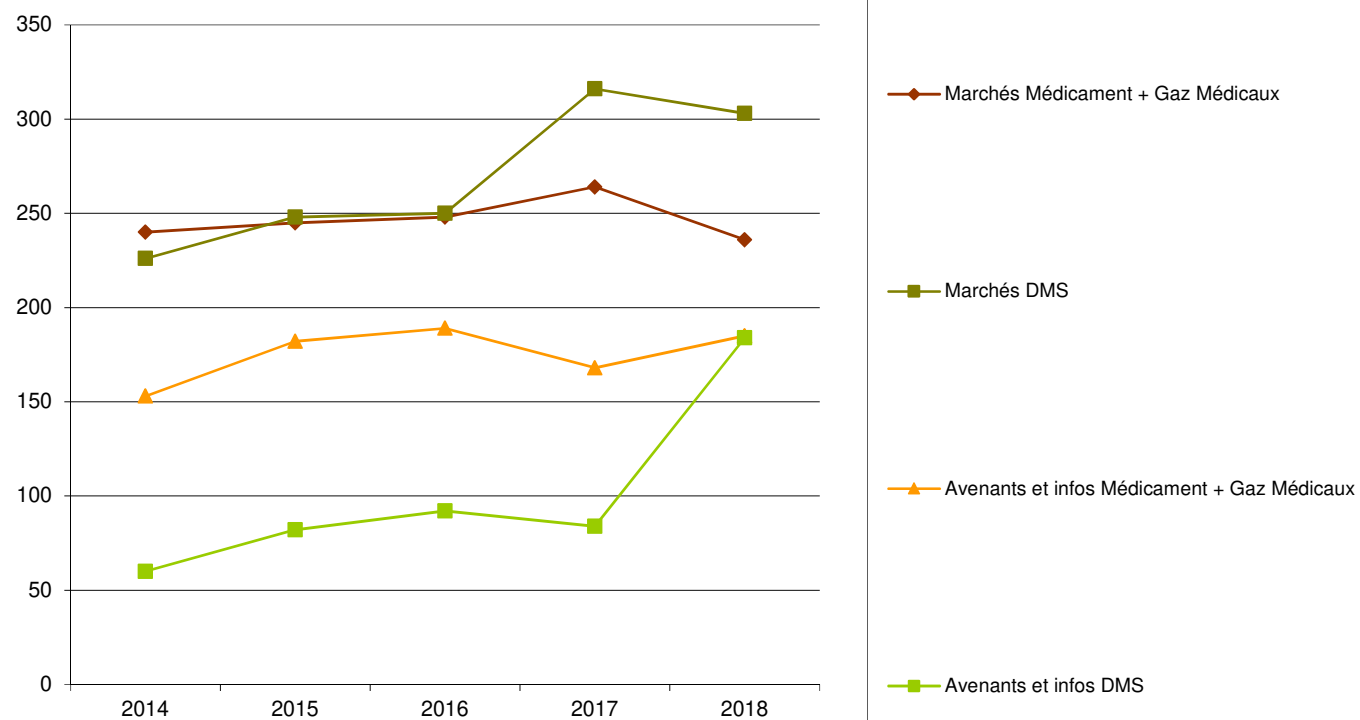


Fournisseurs retenus...



Marchés, avenants, informations...

Nombre de marchés, avenants et informations



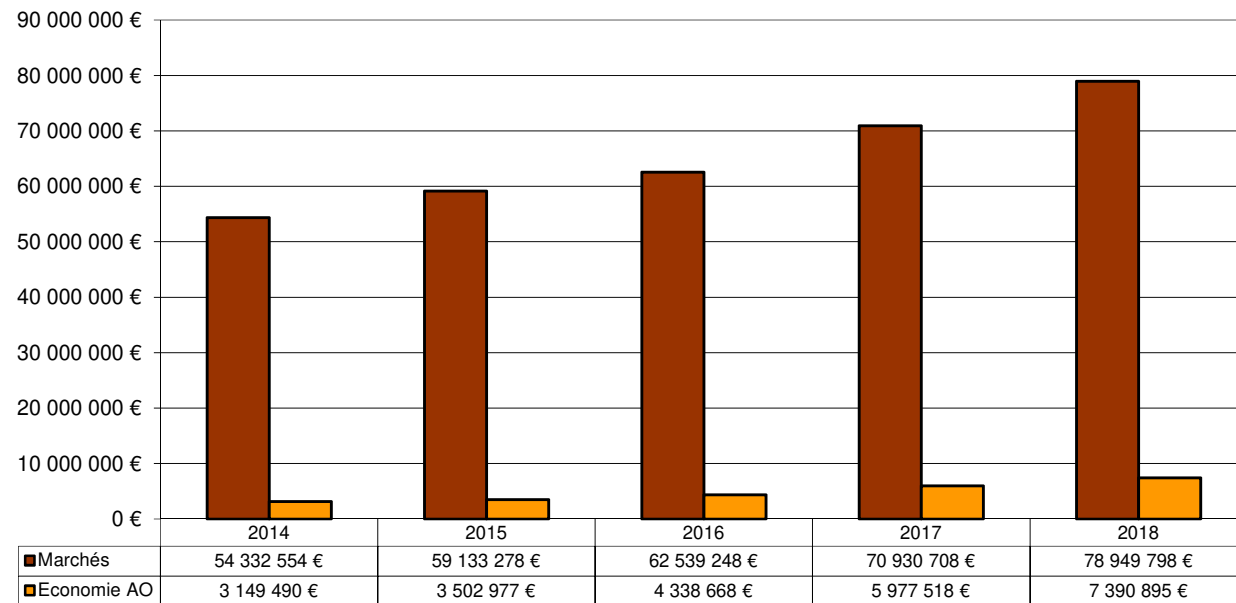
La vie des consultations...

- En pratique,
- Le rétroplanning,
- L'allotissement,
- L'analyse des offres,
- Les résultats,
- **Les montants.**



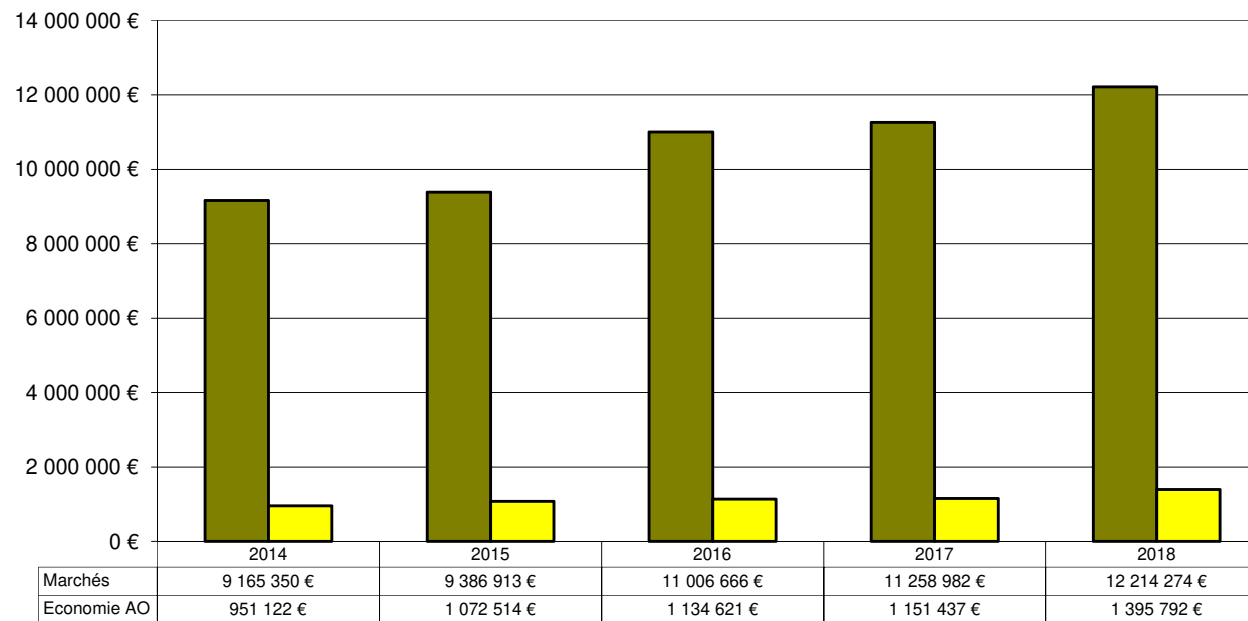
Montants prévisionnels...

Montants prévisionnels TTC marchés et économies Médicament + Gaz Médicaux



Montants prévisionnels...

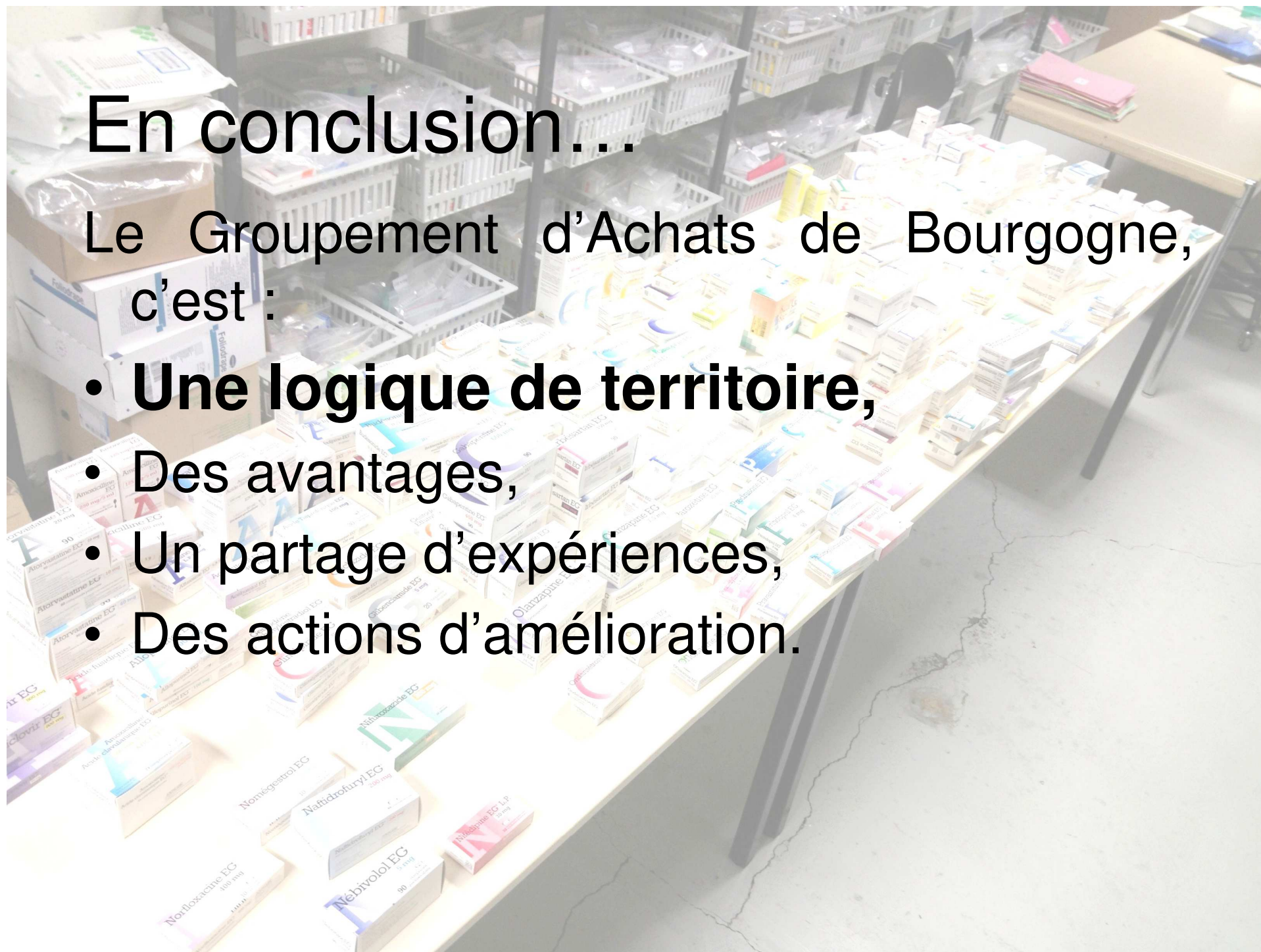
Montants prévisionnels TTC marchés et économies DMS



En conclusion...

Le Groupement d'Achats de Bourgogne,
c'est :

- **Une logique de territoire,**
- Des avantages,
- Un partage d'expériences,
- Des actions d'amélioration.



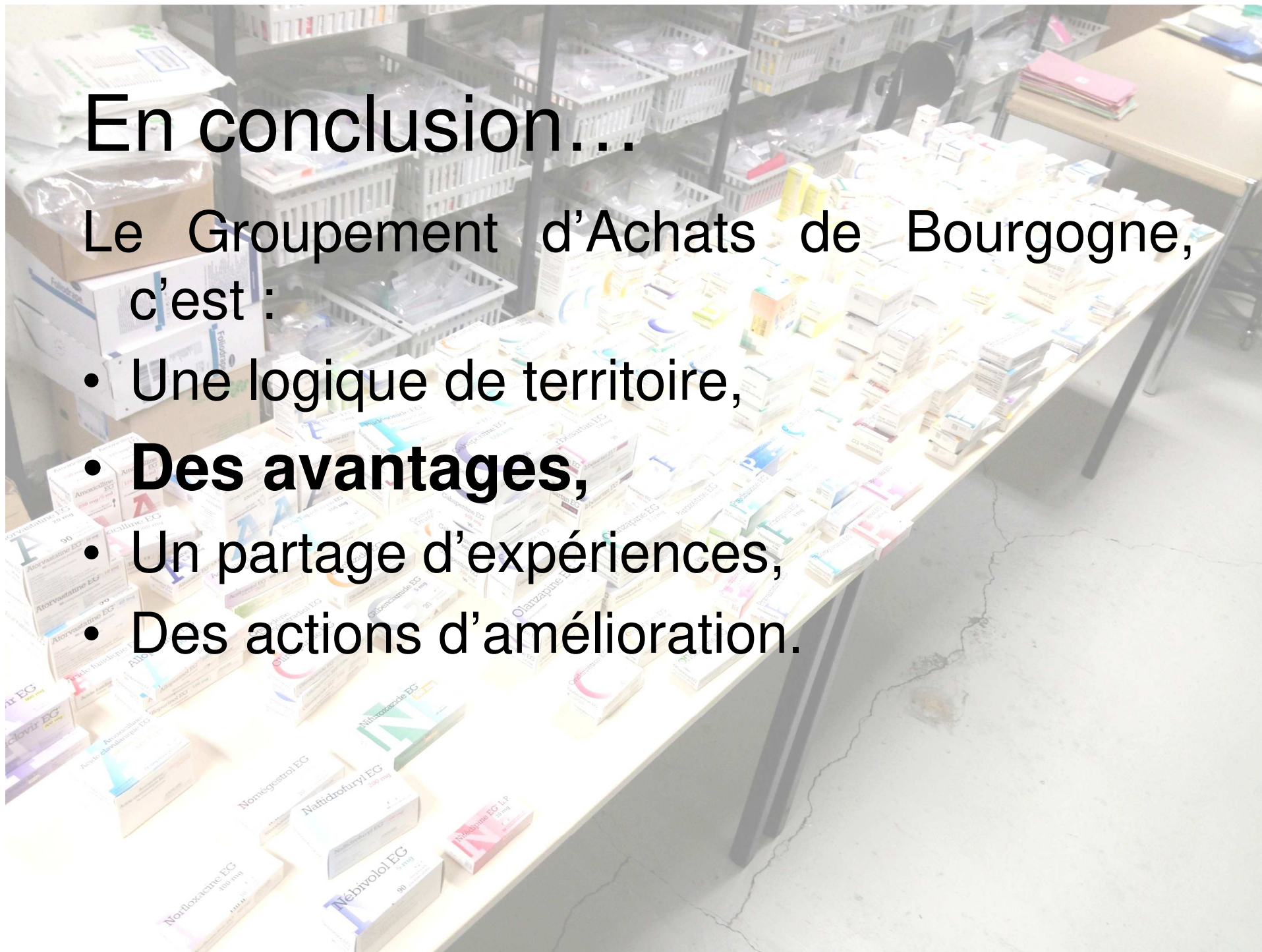
Une logique de territoire...

- Un échelon régional :
 - pertinent pour des raisons de proximité,
 - des praticiens qui se connaissent,
 - des intérêts et des problématiques communes,
 - une filière de patients.
- En phase avec le programme PHARE, et les vagues ARMEN,
- Dans le cadre de la mise en place des G.H.T..

En conclusion...

Le Groupement d'Achats de Bourgogne, c'est :

- Une logique de territoire,
- **Des avantages,**
- Un partage d'expériences,
- Des actions d'amélioration.



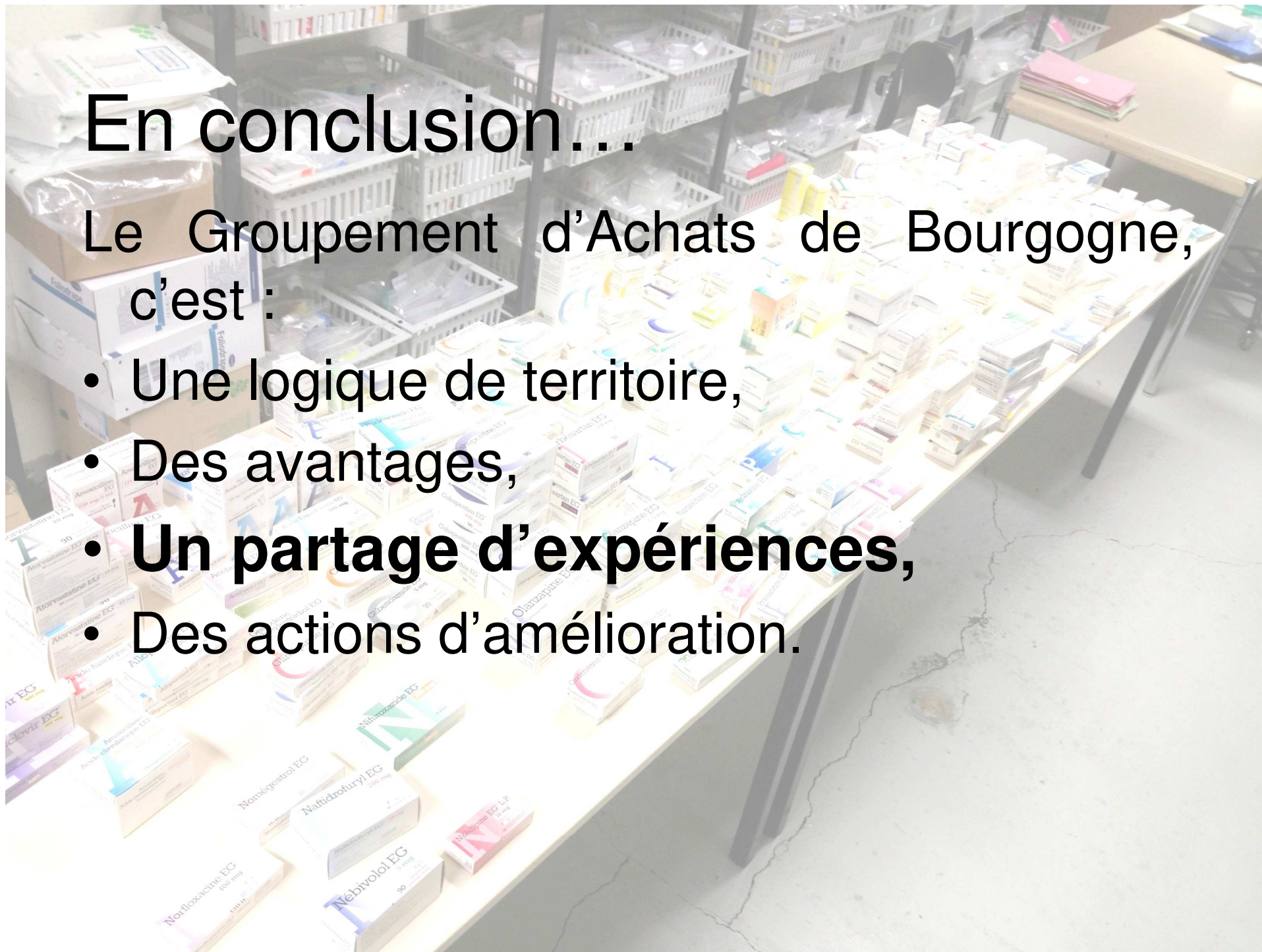
Des avantages...

- Une massification conséquente,
- Un gain technique et médical dans un but de qualité et sécurité des soins,
- Un allègement des charges administratives,
- Une professionnalisation et une spécialisation des équipes des filières d'achats,
- Pour les industriels :
 - 1 seul interlocuteur = gain pour gestion du temps, spécimens,...
- Une force de négociation avec les industriels.

En conclusion...

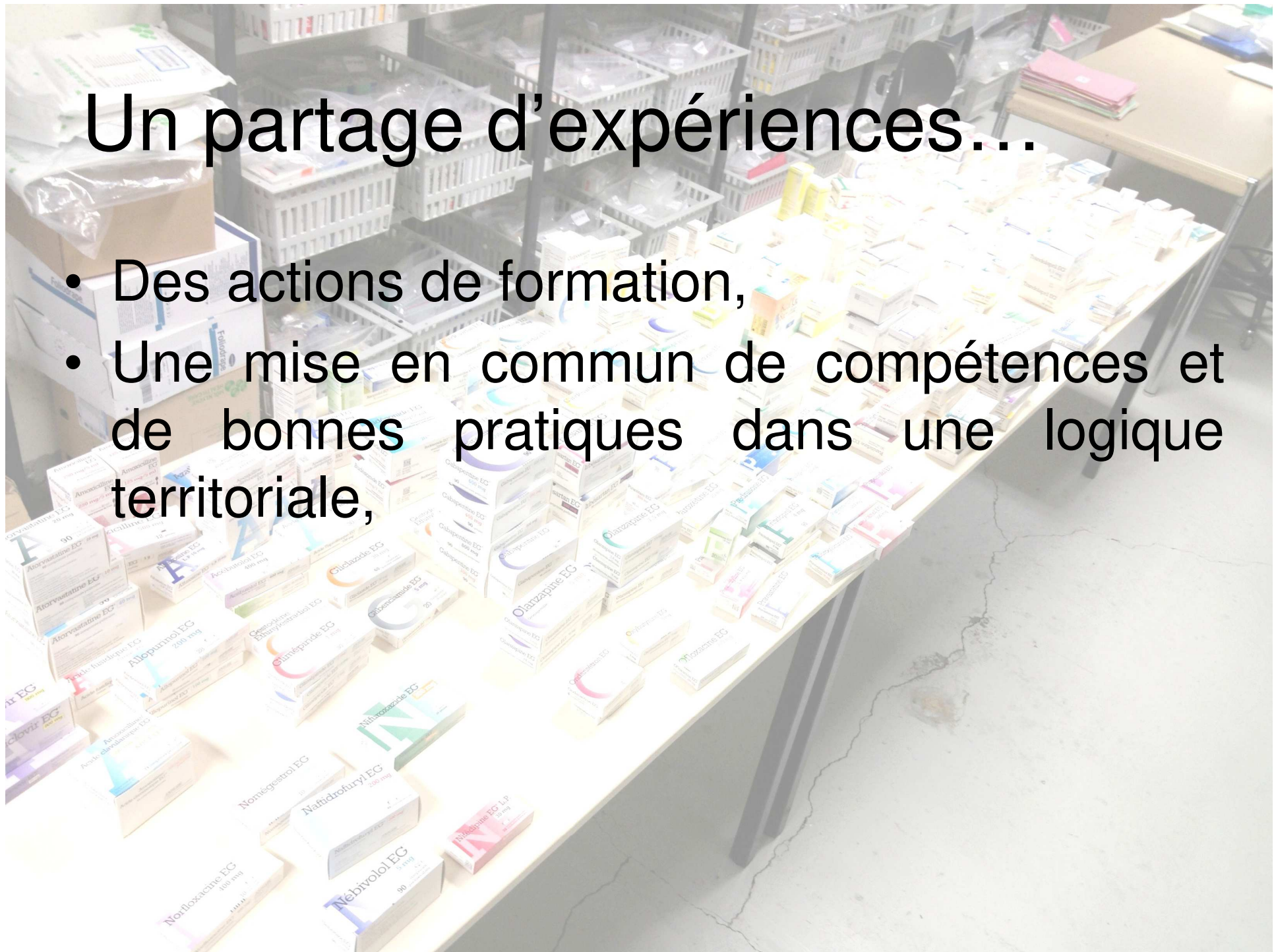
Le Groupement d'Achats de Bourgogne,
c'est :

- Une logique de territoire,
- Des avantages,
- **Un partage d'expériences,**
- Des actions d'amélioration.



Un partage d'expériences...

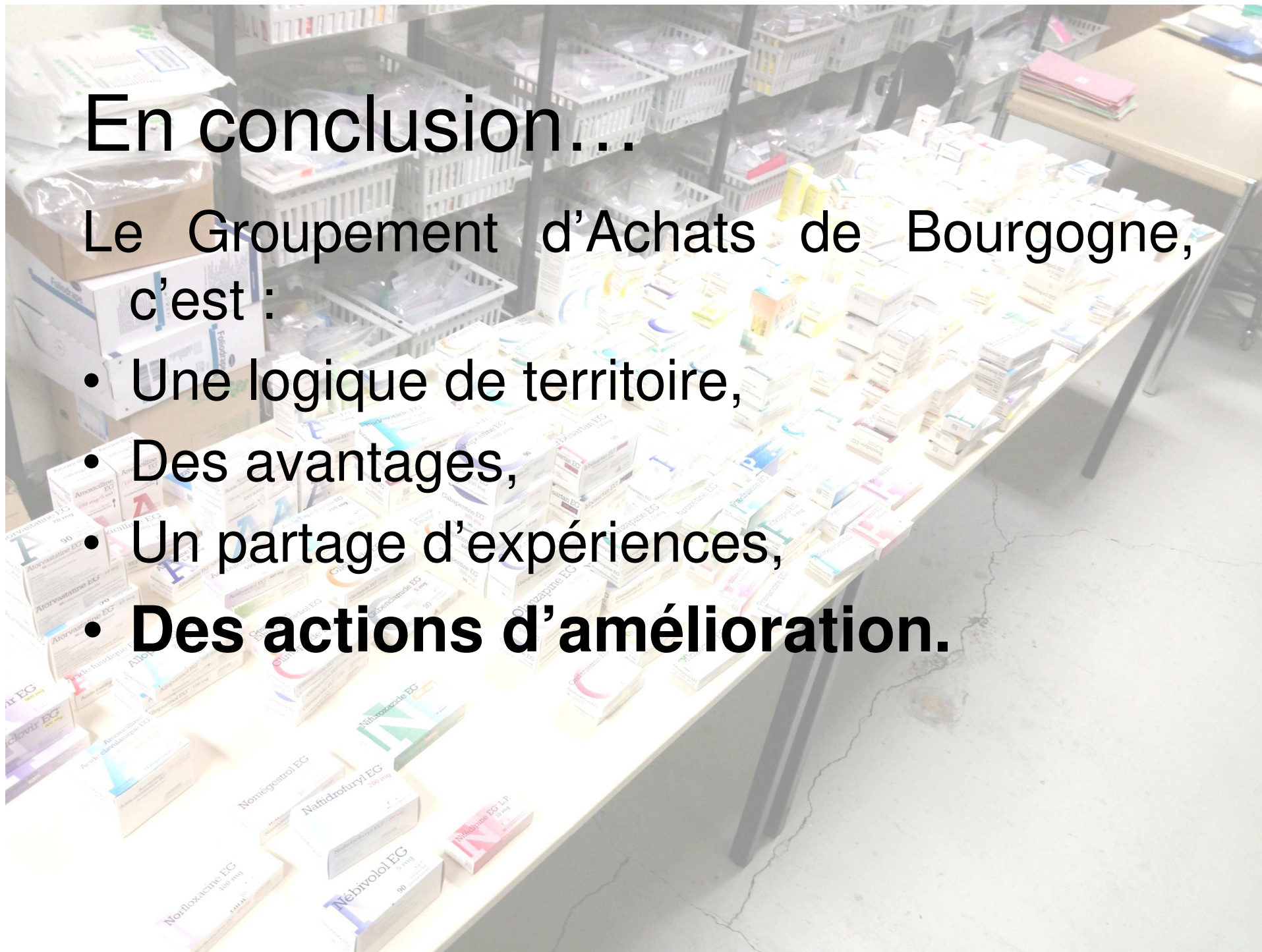
- Des actions de formation,
- Une mise en commun de compétences et de bonnes pratiques dans une logique territoriale,

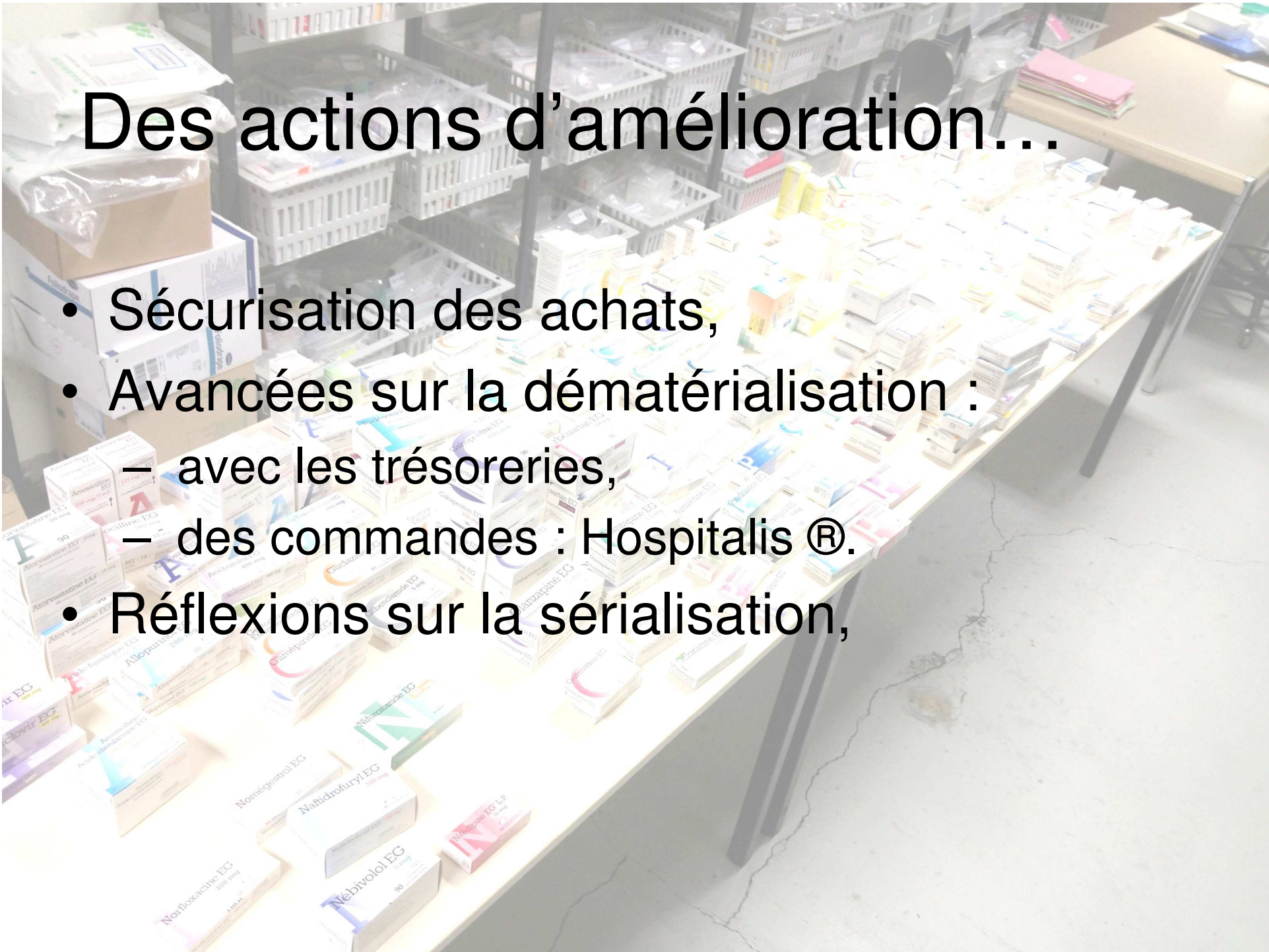


En conclusion...

Le Groupement d'Achats de Bourgogne, c'est :

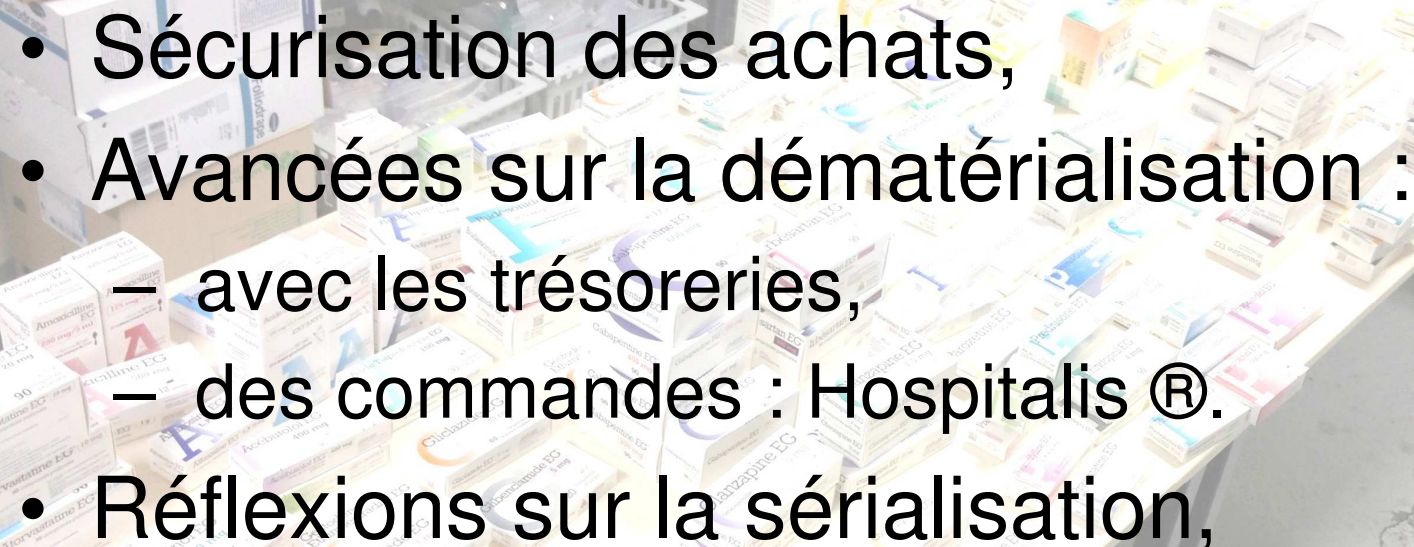
- Une logique de territoire,
- Des avantages,
- Un partage d'expériences,
- **Des actions d'amélioration.**





Des actions d'amélioration...

- Sécurisation des achats,
- Avancées sur la dématérialisation :
 - avec les trésoreries,
 - des commandes : Hospitalis ®.
- Réflexions sur la sérialisation,

- 
- Sécurisation des achats,
 - Avancées sur la dématérialisation :
 - avec les trésoreries,
 - des commandes : Hospitalis ®.
 - Réflexions sur la sérialisation,