

## Groupements d'achats hospitaliers

Dominique LEGOUGE – Directeur Centre hospitalier de Nemours

Dans un contexte de mutualisation des achats des établissements hospitaliers, deux tendances se dessinent. La première consiste en un regroupement par type d'établissement (les Centres de Lutte Contre le Cancer) l'autre repose sur un regroupement géographique (Hôpitaux de la région Ile-de-France, Alsace, Aquitaine, etc.). Le Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'Ile-de-France (RESAH IDF) entre dans cette catégorie.

Le RESAH IDF est un GIP organisé en réseau avec portage des différents projets par des établissements chefs de file ; le projet médicament est soutenu par l'hôpital d'Argenteuil. Le réseau gère une masse d'achats considérable (1 milliard d'euros) et connaît un développement rapide puisqu'il couvrira 100% des achats dès 2008. Son champ d'intervention est large : il comprend le prix, la qualité, la SCM<sup>1</sup>, la consommation et le bon usage du médicament. A ce titre, il demande une implication forte des pharmaciens.

Pourquoi le regroupement s'est-il fait au niveau régional ?

- Ce niveau est apparu correct pour homogénéiser la demande et parvenir à un consensus entre les médecins prescripteurs.
- Il permet une bonne synergie avec la gouvernance.
- Il laisse place aux initiatives et permet de créer de la valeur ajoutée.
- Il n'exclut pas la coopération à d'autres échelons.

Les avantages du système sont nombreux. Il permet l'amélioration de l'efficacité des dépenses consacrées aux achats de médicaments (achat-approvisionnement-consommation) et favorise le décloisonnement de la pharmacie par la coopération médicale et la mise en œuvre de projets inter-établissements.

Pour les industriels, le projet amène une baisse des coûts liés à la commercialisation puisqu'il n'y a plus qu'un seul point d'achat et une seule procédure. Les coûts de distribution et de facturation sont également diminués par la dématérialisation des échanges. Enfin la mutualisation des achats améliore la cohérence de la demande des hôpitaux et donne la possibilité aux industriels d'optimiser leur réponse à une demande collective (bon usage, conditionnement unitaire).

Il s'agit d'une démarche gagnant-gagnant qui vise à atteindre un objectif commun, à savoir augmenter l'efficacité des dépenses liées aux médicaments à l'hôpital sans diminuer la marge des industriels. Elle permet également de parvenir à une plus grande transparence de la décomposition des prix.

La méthode repose sur un dialogue régulier avec les organisations professionnelles sur les sujets d'intérêt commun (dématérialisation des processus, nouvelles modalités de distribution, etc.). A ce titre, le CIP peut intervenir en tant que plate-forme d'échanges.

---

<sup>1</sup> SCM : Supply Chain Management