

RESEAU ACHAT SANTE BRETAGNE

achats pharmaceutiques des centres
hospitaliers de Bretagne

comparaison des pratiques -
des résultats - des prix

rappel de l'objet: art 2

- développer la coopération des établissements de santé publics et privés dans le domaine des achats

cette coopération prendra la forme notamment

d'échange d'informations

de comparaison des pratiques ,des résultats ,des prix

d'études de marchés

- déclinaison en 4 niveaux d'intervention

Objectifs

- état des lieux de l'organisation des achats pharmaceutiques dans les établissements de soins région Bretagne
- connaissance des pratiques d'achat
- connaissance des volumes d'achat et des critères de choix
- liens entre les différents paramètres d'achat et les offres économiques
- proposition d'actions d'optimisation des pratiques

Champ

"pharmaciens acheteurs" dans les centres hospitaliers région Bretagne

méthodologie

- première rencontre des pharmaciens acheteurs le 19 février 2007 à
RENNES

compte rendu en pièce jointe

fixation du principe et des bases d'un **état des lieux**

- questionnaire de recensement des pratiques d'achat auprès de 4
pharmaciens coordonnateurs de groupements d'achats et 2 pharmaciens
acheteurs en CHU

adressé le 26 février 2007 par D. HERMEL

- établissement de la carte des groupements d'achats constitués et des
établissements de soins publics et PSPH pour les produits
pharmaceutiques, ainsi que des établissements non adhérents

adressé le 16 avril 2007 par G. PIRIOU
(pièce jointe)

- deuxième rencontre des pharmaciens acheteurs le 18 avril à VANNES
compte rendu en pièce jointe

analyse des résultats du questionnaire

établissement d 'éléments convergents entre paramètres d'achats et
offres économiques

prévision d'analyses complémentaires portant sur l'historique d'évolution
des produits pharmaceutiques

identification des actions à mettre en place à partir des indicateurs d'achat
paraissant les plus impliqués dans les offres économiques:

logistiques
prospectives

identification des actions de bon usage des produits pharmaceutiques à
partir

des quantités utilisées
des produits référencés
des critères de choix

présentation et analyse des éléments d'état des lieux

méthode

étude portant sur une liste de
21 spécialités médicamenteuses représentatives

des différents contextes d'évolution du marché
produits coûteux en monopole
produits coûteux avec équivalents thérapeutiques
produits génériques coûteux
et/ou à forte consommation

produits concurrencés: de longue date
nouvellement concurrencés
bientôt concurrencés
uniquement hospitaliers
prescriptions de sortie

pour information part de ces 21 spécialités
dans les budgets pharmaceutiques comptes médicaments
part évaluée

pour 2 hôpitaux CHG de 1100 et 1400 lits :
respectivement 14,4 % et 13,5 % sur CA brut
(avec rétrocessions)
20,66 % et 22 % sur CA net (hors rétrocessions)

10 références de dispositifs médicaux et articles de pansements

d'utilisation courante et à très forts volumes de consommation

pour information part de ces 10 références
dans les budgets pharmaceutiques comptes dispositifs médicaux

pour les 2 CHG
respectivement 2,8 % et 2 % sur le CA des comptes DM

indicateurs

type d'acheteur

procédures

période

périodicité

allotissement

volume par lot

type de produit

critères de choix

prix

synthèse

médicaments

comparaison des indicateurs

- 1 - procédures d'achat identiques : appels d'offre
marché négocié pour 2 lots par un établissement
- 2 - périodes d'achats variables : calendaire ou décalées en cours d'année
- 3 - périodicités variables :
 - 3 groupements concluent pour 2 ans tous produits
 - 1 groupement conclut pour 3 ans tous produits
 - 1 groupement conclut pour 1ans tous produits
 - 1 établissement varie les périodicités en fonction des produits :
de 6 mois à 3 ans
- 4 - volumes par lot variables
- 5 - critères de choix variables
- 6 - prix variables

les offres de prix sont d'autant **plus favorables** que :

l'offre industrielle est large :

génériques et équivalents thérapeutiques

que les procédures suivent l'élargissement de l'offre industrielle :

période et périodicité

forte volatilité de l'offre

que l'allotissement suscite la **concurrence**

les offres de prix sont **moins favorables** lorsque :

une spécialité génériquée a un fort volume de **prescription de sortie**

les critères de choix intègrent des éléments de **bon usage** :
présentation en dose unitaire

analyse chiffrée

écarts de prix constatés sur les marchés en cours : avril 2007 pour les 6 acheteurs

prix le plus haut /prix le plus bas appliqué sur les 21 références
(à partir du prix le plus haut)

2 références : prix identiques mabthera -oxaliplatine monopoles

2 références :prix très proches tienam -hbpm monopole-
gratuité

1 référence : prix différents selon critère de choix :
paracetamol mais prix identique
par forme galénique

1 référence peu interprétable car réponses imprécises
oxygène

15 références à écarts de prix significatifs médiane : 36 %
spécialités génériques

extrêmes :12 % à 74 %¹²

étude d 'évolution des marchés : historique recherchée sur le groupement de VANNES sur les 21 références

évolution 2007 /2003

document joint

4 références en monopoles	<i>mabthera-eloxatine-tienam</i>	>4,5 % < 1,26 à >7,7 %
	<i>perfalgan pour galenique</i>	>7,7 %
1 référence concurrence classe	epo	<40,7 %
1 référence concurrence classe	igg	>20 %
1 référence concurrence classe	albumine	<32,8 %
2 références concurrence marché	solutés massifs	>10 %
1 référence modif réglementaire	solutés ampoules	>60 %
9 références génériquées		mediane < 57 %
		extrêmes <22,4 % à < 94,6 %
2 référence gratuites	hbpm	devient onéreux
	pravastatine	

dispositifs médicaux

comparaison des indicateurs

- 1 - procédures d'achat identiques : appels d'offre
mapa pour 1 lot par un groupement
- 2 - périodes d'achat variables : calendaire ou décalées en cours d'année
- 3 - périodicités comparables : 5 groupements ou établissement concluent
pour 2 ans
1 groupement conclut pour 3 ans
- 4 - volumes par lots variables
- 5 - critères de choix variables
- 6 - prix peu variables pour produits identiques :
il est important de comparer les
caractéristiques techniques

relation entre indicateurs impacts

les caractéristiques techniques et critère de choix influent majoritairement sur les prix

à référence fournisseur équivalente, le volume impacte favorablement sur le prix

les prix augmentent de façon conjoncturelle :
augmentation du coût des matières premières plastiques
etc....:effet période

analyse chiffrée

- références avec critère de choix : perfuseurs
rampe 4 robinets
prolongateurs
solutés versables

écarts de prix : médiane 65 %
extrêmes : 34 % à 90 %

- références identiques avec impact quantitatif
seringues

écart de prix : 15,8 %

- évolution de prix conjoncturelle : effet période
tegaderm
deltacast

écart de prix : médiane 7 %
extrêmes : 3 % à 42 %

MÉDICAMENTS : IMPACT DES PRINCIPAUX CRITÈRES D'ACHATS SUR LES OFFRES

	Procédure	Période	Périodicité	Volume	Allotissement	Critères de choix	Prix
Monopole	<i>Aucun</i>	<i>Aucun</i>	<i>Aucun</i>	<i>Aucun</i>	<i>Sans objet</i>	<i>Sans objet</i>	<i>Identique</i>
Équivalents thérapeutiques	<i>Important</i>	<i>Important</i>	<i>Important</i>	<i>Peu important</i>	<i>Très important</i>	<i>Très important</i>	<i>Variable</i>
Génériques essentiellement prescrits en milieu hospitalier	<i>Aucun</i>	<i>Important</i>	<i>Très important</i>	<i>Peu important</i>	<i>Très important</i>	<i>Très important</i>	<i>Forte variabilité avec tendance à la baisse</i>
Génériques avec impact fort sur les prescriptions de sortie	<i>Aucun</i>	<i>Important</i>	<i>Très important</i>	<i>Peu important</i>	<i>Très important</i>	<i>Très important</i>	<i>Forte variabilité avec tendance à la hausse</i>

Impacts :

- Aucun : 0%
- Peu important : < 10%
- Important : entre 10 à 30 %
- Très important : > 30 %

Procédure : Appel d'offres, marché négocié, marché à procédure adaptée...

Période : correspond à la date de début du marché (exemple : 1^{er} mars, 1^{er} janvier...)

Périodicité : durée du marché (1 an, 2 ans...)

Volume : quantité demandée

Allotissement : choix effectué dans le libellé du lot => DCI ou famille thérapeutique (exemple : « enoxaparine » versus « héparines de bas poids moléculaire »)

Critères de choix : mention dans le cahier des charges de critères de choix qui orienteront la préférence du donneur d'ordre (exemple : présentation en dose unitaire).