

GROUPEMENT DE COMMANDES REGIONAL DE MEDICAMENTS



**J.M. Descoutures - F. Plassart - J.L. Pons, Pharmaciens
C.H. Argenteuil (95)**

RASB, 5 Mars 2008

Les 10 valeurs du réseau

- **Efficiencie**
- **Participation**
- **Solidarité**
- **Transparence**
- **Professionalisme**
- **Souplesse**
- **Autonomie**
- **Réalisme**
- **Développement durable de la concurrence**
- **Réactivité**

OBJECTIFS

- **Mettre progressivement en commun les procédures d'achat de médicaments**
- **Coordonner et optimiser la politique d'achat des médicaments**
- **Se doter d'une politique qualité**

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (1)

Objectifs

- Généraliser les achats groupés de médicaments
- Développer l'harmonisation des pratiques professionnelles
- Évoluer vers une dématérialisation complète de la procédure

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (2)

45 adhérents soit 28 000 lits et places

- Durée de la campagne : 16 mois (Janvier 2008 - Avril 2009)
- Procédure d'Appel d'Offres : 513 lots et 950 sous-lots = extension à tous les médicaments génériques ou équivalents
Volume d'achats : 40 millions d'euros
- Procédure de Marché Négocié (art. 35 - II 8°) : 122 lots et 1620 spécialités - Volume d'achats : 178 millions d'euros

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (3)

Procédure d'appel d'offres (1)

Calendrier de la consultation

- lancement de la publicité : 6 juillet 2007
- date limite de réception des offres : 17 août 2007
- CAO d'attribution avec réallotissement, déclaration des lots infructueux et sans suite : 19 octobre 2007
- 3 autres CAO

Méthodologie

- allotissement
- critères de choix
- analyse des prix

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (3)

Méthodologie

■ Allotissement

- Doit permettre au maximum de laboratoires de répondre

■ Critères de choix

- AMM : 10 % de la note finale
- Conditionnement : 30 %
- Etiquetage : 10 %
- Coût : 30 %
- Valeur technique du laboratoire : 10 % (information, doc. , ...)
- Logistique : 10 %

■ Analyse des prix

- Prix d'acquisition et de mise en oeuvre (coût du changement)

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (4)

Procédure d'appel d'offres (2)

Éléments d'analyse (1)

- Sur les 513 lots appelés
 - 23 sans suite → abandon
 - 19 sans suite → réallotissement AO
 - 29 infructueux par insuffisance d'offres → MN
 - 45 infructueux pour prix trop élevés → MN
- Taux de pénétration des génériques : 44,5 % sur les 490 lots attribués

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (5)

Procédure d'appel d'offres (3)

Éléments d'analyse (2)

- Volume d'achats 2007 des 490 lots attribués :
39 millions d'euros
- Volume d'achats 2008 des 490 lots attribués :
27,6 millions d'euros

soit une économie de 11,4 millions d'euros (29 %)

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (6)

Procédure d'appel d'offres (4)

Éléments d'analyse : impact (3)

	1ère proposition (euros)	Dernière proposition (euros)	Ecart (euros)	%
Réallotissement 19 lots → 32 lots	5 557 839	3 219 190	- 2 338 649	- 42
Infructuosité pour prix trop élevés	7 880 877	7 455 610	- 425 267	- 5,4
Infructuosité pour insuffisance d'offres	4 858 730	2 771 887	- 2 086 843	- 43

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (7)

Procédure de marché négocié (1)

Calendrier de la consultation

- envoi du dossier de consultation : 17 juillet 2007
- date limite de réception des offres : 17 août 2007
- organisation des négociations dès le 6 septembre 2007
- commission technique : 10 octobre 2007

Méthodologie

- négociations conduites par des pharmaciens négociateurs
- base de discussion : historique des prix 2007

Campagne d'Achat 2008 - 2009 (8)

Procédure de marché négocié (2)

Résultats

Volume d'achats 2007 : 178 millions d'euros

Volume d'achats 2008-2009 : 170 millions d'euros

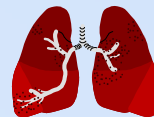
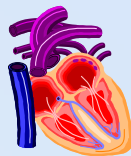
soit une économie de 8 millions d'euros (5 %)

CAMPAGNE 2008 - 2009

GROUPEMENT DE COMMANDES

Dispositifs médicaux

RESAH-IDF



Consultations

- Appel d'offres DM « équipement-dépendant / captifs monopole »
(1^{er} janvier 2008 - 31 octobre 2009)
- Accords cadres DM « opérateur-dépendant »
(1^{er} novembre 2007 / 1^{er} janvier 2008 - 31 octobre 2009)
 - Cardiologie & Vasculaire
 - Hémodialyse
 - Ophtalmologie
 - Orthopédie
 - Chirurgie viscérale

Critères de choix (RC)

■ Appel d'offres

- 60% Valeur technique
- 30% Prix (prix cibles)
- 10% Performance Logistique & Technique du fournisseur

■ Accords-Cadres

- 80% Prix (prix plafond, pour DMI \leq prix LPPR)
- 20% Performance Logistique & Technique du fournisseur

> *Classement pharmaco-économique des offres des fournisseurs sélectionnés dans l'AC*

■ Marchés subséquents (*remise en concurrence de tous les fournisseurs sélectionnés / Lettre de consultation, CCP, Catalogue des produits "précisés": Epicure ZENON*)

- 80% Valeur technique
- 20% Prix (prix \leq prix accord-cadre)

> *Choix des produits motivés par les utilisateurs*

Accord-Cadre (AC) Principe de l'allotissement

- L'allotissement permet de sélectionner plusieurs fournisseurs pour un même lot
- Dans les marchés subséquents, il est possible de préciser l'allotissement, c'est-à-dire modifier les sous-lots, les notices et annexes techniques
- En revanche, il n'est pas possible de rajouter des lots ou de changer leur libellé (cf Epicure ZENON)

Autres axes de réflexion du RESAH - IDF

- Inter-COMEDIMS ?
- Comment améliorer la dématérialisation de la procédure d'achat ?
- Comment intégrer dans la chaîne d'approvisionnement les grossistes-répartiteurs et/ou les dépositaires ?

- **Jean-Michel Descoutures**
jean-michel.descoutures@ch-argenteuil.fr
Tél : 01.34.23.18.04
- **Frédérique Plassart**
frederique.plassart@ch-argenteuil.fr
Tél : 01.34.23.14.14
- **Jean-Luc Pons**
jean-luc.pons@ch-argenteuil.fr
Tél : 01.34.23.14.14