

Une approche novatrice pour un achat de médicaments performant

Le Resah a lancé une nouvelle plateforme collaborative de passation des marchés, fruit d'un travail transversal qui a mobilisé l'ensemble de ses équipes pendant plusieurs mois. Démarche innovante qui s'inscrit dans la dynamique du programme Phare, la plateforme propose une nouvelle approche de la mutualisation des achats, adaptée aux attentes actuelles des directions achat de GHT. Un accent particulier a été mis sur le segment d'achat des médicaments qui représente environ six milliards d'euros de dépenses annuelles en France pour l'hôpital et fait l'objet d'une recherche continue de nouveaux leviers de performance.

Jean-Michel Descoutures

Pharmacien, membre de l'Académie nationale de pharmacie, coordonnateur de la filière « médicaments » du Resah.

Frédéric Lugbull

Directeur des achats du Resah.

Jean-Luc Pons

Pharmacien, chef de service, président de la CME du CH Victor Dupouy d'Argenteuil, responsable du département « achats de produits de santé » du Resah.

L'essentiel

Grâce à sa plateforme collaborative, le Resah propose une nouvelle approche de l'achat de médicaments, où la question de la substitution va définir la stratégie achat.

Mots-clés : médicaments ; stratégie achat ; plateforme collaborative.

CME et pharmaciens au cœur de la stratégie d'achat

Une nouvelle stratégie qui repose sur trois objectifs

1. Associer les CME à la définition de la stratégie d'achat de médicaments en donnant toute sa place aux pharmaciens sur la question de la substitution et en faisant valider ses résultats par la CME, qui est compétente pour définir la liste des médicaments définis ou non comme substituables (article R 6111-10 du code de la santé publique).
2. Mobiliser tous les leviers de l'achat performant : substitution, négociation, dialogue acheteur-prescripteur, juste besoin, coût global, etc.
3. Faciliter la coopération des acteurs dans le cadre d'un projet régional. Il est d'ailleurs important de préciser que cette stratégie a déjà été testée en Île-de-France et qu'elle a montré sa performance. Prenons l'exemple des médicaments biosimilaires : les taux de substitution ont atteint, à ce jour, 75 % pour l'infliximab et 82 % pour le rituximab permettant de réaliser des gains immédiats. Grâce à la plateforme collaborative, le pharmacien peut ainsi accéder à une offre complète et clé en main respectueuse de la liberté de choix pour les acteurs locaux et régionaux.

Une stratégie différenciée pour répondre aux besoins des prescripteurs Le recours au marché négocié

Concernant l'achat de médicaments définis comme non substituables par les CME (en moyenne 85 % du montant des achats de médicaments et 45 % des lignes), la plateforme collaborative du Resah propose l'accès à un marché négocié. Les avantages de cette procédure sont multiples. D'abord, cette

procédure permet la réduction du nombre de marchés (80 marchés négociés contre 1 650 dans une situation d'appel d'offres), ce qui diminue les coûts de transaction pour les établissements, mais aussi pour les fournisseurs (remise des offres et exécution). Ensuite, le Resah peut mettre au service des établissements son pouvoir de négociation au niveau national avec chaque fournisseur sur la qualité de service, les prix et les plans de progrès (mesures visant à éviter les ruptures d'approvisionnement, recours au e-procurement, montant et fréquence des commandes, délais de paiement, accords de recherche, etc.). Enfin, le marché négocié facilite un basculement rapide vers la substitution lorsqu'elle devient possible, le marché négocié pouvant prendre fin à tout moment. C'est le cas lors de l'arrivée d'un nouveau médicament par exemple.

Dernier avantage, spécifique pour les médicaments dont la substitution peut être envisagée sous la réserve d'obtenir l'accord du prescripteur : la détermination d'un maximum de consommation vis-à-vis des fournisseurs titulaires des marchés négociés permettant de prendre de véritables engagements de volume pour les lots de médicaments traités avec une procédure concurrentielle.

Le recours au système d'acquisition dynamique pour l'achat de médicaments substituables

Concernant l'achat de médicaments définis comme substituables par les CME (en moyenne 15 % du montant des achats de médicaments et 55 % des lignes), le Resah a choisi de privilégier l'utilisation du système d'acquisition dynamique (SAD) encore peu répandu en France. Le SAD offre un support pour la remise en concurrence, à différentes échelles de territoire, pour les médicaments considérés comme substituables par les CME. Procédure entièrement dématérialisée, elle donne la possibilité de gérer un panel de fournisseurs avec demande d'entrée possible à tout moment et permet une passation des marchés groupés en quinze jours.

Une démarche dynamique et réactive

Réactif face aux évolutions de l'offre

Le système d'acquisition dynamique (SAD) est actualisé au gré des évolutions du marché des médicaments, en particulier les mises sur le marché de nouvelles équivalences thérapeutiques. Prenons l'exemple des médicaments génériques : le SAD fonctionne initialement avec un panel de fournisseurs qui s'enrichit avec l'apparition de nouveaux acteurs. Dès qu'un fournisseur dispose d'un nouveau générique, il peut demander à intégrer ce panel. À l'inverse, en cas de défaillance d'un fournisseur, la souplesse et la réactivité du SAD permettent de trouver une alternative en moins de quinze jours.

Réactif face aux évolutions de la demande

Le positionnement actuel du « curseur de la substitution », c.-à-d. l'allotissement des deux marchés de la centrale d'achat, est le résultat d'une réflexion collaborative pilotée par l'équipe de pharmaciens du Resah, forte de plusieurs années d'expérience de mutualisation des achats.

Zoom sur...

Le système d'acquisition dynamique (SAD)

Dans le cadre du déploiement de la plateforme collaborative de passation des marchés, le Resah a choisi d'utiliser le SAD pour le marché de médicaments concurrentiels. Encore peu employé en France, le SAD est prévu par l'article 81 du décret relatif aux marchés publics.

- Entièrement électronique, le SAD facilite le respect des nouvelles exigences réglementaires en matière de dématérialisation des marchés applicables à compter du 1^{er} octobre 2018.
- Il permet une gestion dynamique d'un panel de fournisseurs sur un segment d'achat donné. De nouvelles entreprises peuvent ainsi être admises à participer aux procédures de mise en concurrence tout au long de la durée de vie du SAD.
- Modulaire, mais engageant : il ne nécessite l'engagement des établissements qu'au moment de la passation des marchés spécifiques. En revanche la passation des marchés spécifiques groupés repose sur de véritables engagements d'exclusivité, ce qui donne aux industriels une excellente visibilité sur les quantités contractualisées.
- Il garantit plus de souplesse dans la passation des marchés spécifiques, car les délais de procédure sont plus courts. Par conséquent, il est également un support à la maîtrise du risque de rupture de stock et d'approvisionnement. Le délai de réception des offres peut être réduit à dix jours (au lieu de 30 jours dans une procédure classique) ce qui permet une sollicitation rapide du panel fournisseur, et ainsi une vraie réactivité face aux situations urgentes nécessitant de suppléer à la défaillance d'un fournisseur.

L'atteinte d'un consensus des CME sur des sujets « frontière » reste un processus infra-hospitalier long et d'autant plus complexe qu'il concerne des produits possédant plusieurs indications thérapeutiques (ex: les toxines botuliques) et/ou pour lesquels les risques liés à un mauvais usage sont majeurs (ex: anticoagulants oraux d'action directe). C'est pourquoi les allotissements de ces deux marchés complémentaires ont vocation à évoluer pour s'adapter au mieux besoins des CME de chaque territoire. La stratégie du Resah permet de faire une distinction entre les besoins en médicaments véritablement mis en concurrence (génériques, biosimilaires, médicaments brevetés dont la substitution a été acceptée) et les besoins en médicaments ne pouvant faire l'objet d'une mise en concurrence « formelle » et d'offrir ainsi un basculement rapide vers la substitution lorsqu'elle devient possible, le marché négocié pouvant prendre fin à tout moment. Exemple: changement de position des prescripteurs ou arrivée d'un nouveau médicament.

Une approche visant une performance économique en coût global

Sur le segment des médicaments, l'objectif premier est de générer des gains, en particulier sur les médicaments en monopole qui représentent 80 % de cette dépense. Par ailleurs, l'approche du Resah soutient fondamentalement le recours aux médicaments génériques et biosimilaires en établissements de santé. Un résultat déjà observable à travers le taux

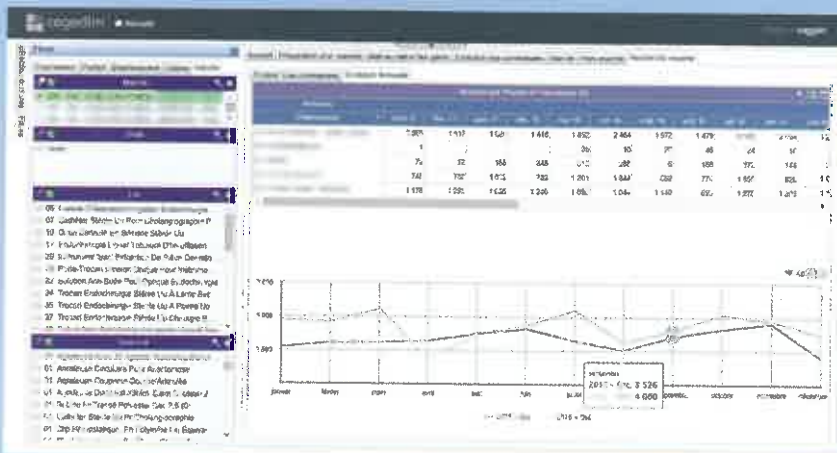
de pénétration des biosimilaires dans le recours aux marchés du Resah (ex.: 75 % des flacons d'anti-TNF commandés via notre marché sont des biosimilaires).

Une stratégie globalement plus performante qui s'affranchit progressivement du prix unitaire des princeps, au travers de procédures différenciées et non uniques d'appel d'offres classique, et qui prend en considération la progression vers de meilleures pratiques de substitution.

D'autre part, le Resah a fait le pari de ne pas raisonner uniquement en prix unitaire et d'inclure dans son calcul les remises liées à l'optimisation de l'approvisionnement, des commandes et du paiement (incentives), qui impactent le budget global de l'établissement. À titre d'exemple, le Resah a pu obtenir sur un médicament biosimilaire un pourcentage total de remises liées à l'optimisation des commandes de 30 % sur un prix déjà négocié. Enfin, pour aller plus loin dans la réduction des coûts liée à la mutualisation, le Resah a, lui-même, en tant que centrale d'achat nationale, entamé un travail d'optimisation interne. Le regroupement de l'ensemble des médicaments sous deux procédures est un levier d'optimisation qui facilite la gestion pour toutes les parties prenantes (du fournisseur jusqu'au bénéficiaire) et permet de réduire le tarif pour la passation des deux procédures à 5 000 € par établissement, avec un maximum de 20 000 € par GHT, ce qui, à l'échelle du territoire français et de ses 135 GHT, représente 0,05 % des dépenses hospitalières sur le segment des médicaments.

Saggah

Outil développé par Resah-Solutions informatiques, pour individualiser et systématiser son calcul des gains



En tant qu'utilisateurs de la plateforme collaborative du Resah, et en complément du calcul de gains notifiés, les établissements peuvent recourir à la solution informatique Saggah, outil d'aide au calcul des gains sur achat développé en partenariat avec la société Cegedim, spécialisée dans le secteur de la santé. Saggah permet un retour systématique sur les gains achat réalisés pour les produits de santé, calculés selon la méthodologie du programme Phare. Au-delà du calcul automatique des gains, Saggah permet aussi à un groupe d'établissements de quantifier plus facilement ses besoins à partir des données de consommation historiques réelles.