



**SUJET : ETABLISSEMENTS DE SANTE PRODUITS DE SANTE ACHATS CHU-CHR
CONGRES COOPERATIONS FINANCES HOPITAL INDUSTRIE INFORMATIQUE DONNEES
DE SANTE DISPOSITIFS MEDICAUX**

Les industriels comptent sur les GHT pour améliorer le dialogue avec les acheteurs hospitaliers

(Par Raphaël MOREAUX, aux Journées de l'achat hospitalier)

MONTROUGE (Hauts-de-Seine), 9 décembre 2016 (APM) - Plusieurs représentants des industriels fournisseurs des établissements de santé ont souligné vendredi l'avantage d'une fonction achat mutualisée au sein des groupements hospitaliers de territoire (GHT) pour engager un meilleur dialogue avec leurs clients.

Les représentants d'Orange Healthcare (filiale e-santé d'Orange), de GE Healthcare et du Syndicat national de l'industrie des technologies médicales (Snitem) étaient invités à témoigner pour une table ronde intitulée "Mise en place des GHT: vers une nouvelle relation avec l'industrie", lors des Journées de l'achat hospitalier organisées à Montrouge par le Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah) (cf APM CB2OHVFDC, APM CB0OHVJCK, APM CB8OHX2TR, APM AB9OHX76N, APM AB6OHXF15).

Le directeur général d'Orange Healthcare, Elie Lobel, a estimé que les GHT "jouent un rôle clé" pour permettre de "recentrer les acheteurs sur leur fonction stratégique qui consiste à bien définir les besoins et à connaître le type de prestations à leur disposition".

Il a notamment cité l'importance d'une meilleure compréhension des "domaines complexes" comme la cybersécurité des établissements de santé, l'hébergement des données de santé ou le système d'information (SI).

Il a souhaité pouvoir instaurer "un dialogue plus direct avec les acheteurs dans les GHT pour mieux appréhender leurs besoins" et "ne pas être juste dans une relation reposant sur un cahier des charges qui peut avoir beaucoup de zones grises en fonction de la compétence et de la compréhension de l'offre des différents fournisseurs".

Cet impératif d'un dialogue davantage constructif envisagé comme un partenariat entre clients et fournisseurs a été appuyé par Xavier Petit, directeur *business development* de GE Healthcare.

Pour bâtir ces partenariats sur une relation de confiance, il a souligné l'importance d'"avoir un diagnostic partagé", de "définir clairement une trajectoire d'innovation avec ce qu'on attend comme bénéfices en termes financiers mais aussi humains et organisationnels", et de "bâtir une gouvernance solide de cette relation".

"Avec les GHT, nous allons avoir des plateaux techniques de plus en plus complexes et mouvants. Il va falloir s'organiser et partir d'une image claire et partagée pour se mettre d'accord sur une trajectoire de long terme", a-t-il poursuivi.

Vice-présidente du groupe thématique "Réglementation des marchés" du Snitem, Catherine Jerosme a regretté que le cadre des appels d'offres des marchés publics privilégie une logique de "prix faciaux" et ne favorise pas une approche "plus complexe des prix en fonction des coûts complets et de la création de valeur autour des dispositifs médicaux".

Elle a indiqué qu'un groupe de travail intégrant le Resah et des pharmaciens avait été mis en place au sein du Snitem pour "optimiser l'efficacité logistique" qu'elle a estimé "insuffisamment prise en compte aujourd'hui dans le *sourcing* réalisé par les acheteurs".

Elle a mis en avant l'avantage des GHT qui "permettent de voir au-delà de l'hôpital en termes de solutions proposées" car ils mettent l'accent sur "la logique de parcours de soins". Catherine Jerosme a également estimé que les GHT étaient "une chance d'appuyer les achats

régionaux", ajoutant que le Snitem pensait à l'organisation de rencontres à cet échelon pour "mieux faire connaître les industriels".

Un catalogue électronique en janvier 2017

Pour fournir une meilleure visibilité aux acheteurs hospitaliers et une meilleure traçabilité des produits de santé, le Resah a annoncé le lancement au 1er janvier 2017 du "premier catalogue électronique interopérable dans le secteur hospitalier" dans le cadre du programme Oresia (Optimisation de la relation entre les établissements et l'industrie pour les achats).

La solution informatique proposera "une information fiable, complète et standardisée concernant les produits de santé" et "des fiches-produits directement renseignées et mises à jour par les industriels".

"Le Resah accompagnera les fournisseurs dans l'utilisation du catalogue électronique par le biais d'un guide qui sera accessible à compter du 12 décembre 2016", précise le réseau dans un communiqué diffusé vendredi.

Le déploiement de ce catalogue s'inscrit dans les objectifs fixés par le Resah pour 2017 afin "d'accompagner les GHT dans la mise en place de fonctions achat communes territoriales performantes", est-il précisé.

rm/ab/APM polsan
redaction@apmnews.com

RM0OHXDVO 09/12/2016 18:32 POLSAN - ETABLISSEMENTS INDUSTRIES DE SANTE

©1989-2016 APM International.