

Calcul des gains : Saggah, c'est plus fort que toi

A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

[Voir les articles de cet auteur](#)

Un outil pour peaufiner son renouvellement de marché, suivre l'évolution de ses consommations et calculer ses gains, bien des acheteurs en rêvent. Pour les pharmaciens hospitaliers, c'est déjà une réalité grâce au « service d'aide à la gestion des groupements d'achats hospitaliers » (SAGGAH) commercialisé par le Réseau des acheteurs hospitaliers (RESAH).

« Au début, SAGGAH a été imaginé pour faciliter la vie des coordonnateurs de groupements régionaux de médicaments et pour répondre aux demandes des organismes de tutelle en matière de reporting », expose Sébastien Gasc, responsable au RESAH du projet appui aux GHT. Annoncée en 2014, lors de la 5ème conférence interrégionale des coordonnateurs de groupements de commandes territoriaux de santé, la naissance de l'application a été plus longue que prévue. « D'abord en raison de la complexité de la définition du besoin. Ensuite parce qu'il demeure toujours compliqué de faire travailler ensemble deux éditeurs », poursuit son collègue Fabien Lagoutte, chargé de mission produits de santé. SAGGAH est en effet alimenté par les bases de deux plateformes : Hospitalis (Cegedim), chargée du flux des données entre les établissements de santé et leurs fournisseurs, et Epicure (Achat Solutions), spécialisée dans l'échange de données entre le coordonnateur et les adhérents d'un groupement d'achat. « On ouvre les robinets de ces deux systèmes d'information et on croise les informations récupérées », schématise Fabien Lagoutte. Le résultat valait la peine de patienter. Le premier atout de l'application, c'est le calcul rapide et automatique des gains réels, et pas seulement prévisionnels. SAGGAH fournit naturellement la différence entre les prix du marché historique et le nouveau marché notifié, mais chiffre aussi les gains véritables, en prenant en compte la consommation.

« Un coordonnateur de groupement ne pouvait faire que du prévisionnel. Ici, on a les consommations réelles. On peut donc mesurer les vrais gains, sans avoir à compiler toutes les données », résume Michèle Hehn, pharmacienne au pôle achat produits de santé du RESAH. « Il n'y avait pas d'outil de ce type sur étagère », assure Sébastien Gasc. Aujourd'hui, dans la plupart des cas, les agents se débrouillent donc avec les moyens du bord, en moulinant les chiffres extraits des outils financiers (GEF) sur des tableurs excel et en comparant ligne par ligne les résultats. Un travail de bénédictin. L'économie en termes de ressources humaines n'a pas été quantifiée mais SAGGAH fait assurément gagner un temps fou. Déjà fastidieux pour un établissement seul, le chantier devient dantesque dès que l'on parle de groupement de commandes ou de groupement hospitalier de territoire (GHT).

Un coordonnateur de groupement ne pouvait faire que du prévisionnel. Ici, on a les consommations réelles. On peut donc mesurer les vrais gains, sans avoir à compiler toutes les données



Vocation à s'ouvrir aux autres segments d'achats

« Plus on est, plus l'intérêt de l'outil est avéré. Tous les établissements de santé doivent faire remonter les gains achats de leurs différents marchés. C'était déjà la logique des plans d'actions achat (PAA), mais on entre dans une autre échelle avec les plans d'action achat territoriaux (PAAT). Les systèmes d'information sont actuellement très hétérogènes avec des GEF d'éditeurs très différents. Consolider les données de plusieurs hôpitaux avec un tel cloisonnement est une galère sans nom », argumente Sébastien Gasc. Pensé avant tout comme un outil au service d'achats mutualisés, l'outil est en train d'être remanié, à la demande des hôpitaux, afin que chaque établissement puisse avoir accès à son propre tableau de bord. D'autant que SAGGAH se révèle également précieux pour préparer ses futurs marchés, fournissant une photographie très précise sur le volume réel des commandes, leur cadencement et leur évolution, par rapport à ce qui était envisagé. De quoi optimiser sa politique d'approvisionnement pour éviter de noyer ses fournisseurs sous une multitude de petites commandes. « Il incite aussi à s'interroger ce qui explique les hausses et les baisses de consommation », illustre Laurence Bertrand, pharmacienne, également coordonnatrice au pôle achat produits de santé du RESAH. Et permet, entre autres, de chercher par exemple pourquoi tel ou tel produit est acheté hors marché. En raison de la prolifération des références, les produits de santé sont logiquement la première grande famille d'achat à bénéficier de l'application. Saggah contient 28 675 articles, rien que pour les coelio sutures s'agissant de 22 établissements franciliens. Cependant, l'application, actuellement expérimentée par l'hôpital d'Argenteuil et déjà commandée par un groupement régional, ne sera pas circonscrite au domaine. « SAGGAH a vocation à s'ouvrir aux autres segments », promet Sébastien Gasc. Disponible en ligne, l'outil, qui ne nécessite pas d'achat de licence, est accessible sous la forme d'un abonnement variant entre 6 et 8000 euros (par famille d'achat) la première année, puis de 5 à 6000 euros les années suivantes. Le RESAH ne compte pas s'arrêter en si bon chemin puisqu'il met au point SIHA, outil collaboratif qui permettra aux GHT de fédérer leurs données, de préparer et passer les procédures. Un pilote sera lancé en septembre au CH de Poissy, établissement support du GHT Yvelines Nord.

cegedim Accueil

Accueil Préparation d'un marché Aide au calcul des gains Evolution des commandes Marché / Hors marché Recherche experte

Aide au calcul des gains méthode PHARE Evolution des prix par produit

Fournisseur (marché)

SMITH & NEPHEW SA

Aide au calcul des gains méthode PHARE (42)

Spécialité	Fournisseur (marché)	Prix Historique HT	Prix Actuel HT	Unité	Ref Fournisseur	Année					
						2016		2015		2014	
Total	Total	Total	Total	Total	Total	Qté prév.	Gain prév. TTC	Qté réelle	Gain réel TTC	Qté réelle	Qté réelle
						536 981	183 462	367 312	67 300	474 871	331 940
INTRASITE CONFORMABLE	SMITH & NEPHEW SA	1,85	1,3	Unité	66000325	305	201				
INTRASITE GEL APPLIPAK 15G	SMITH & NEPHEW SA	1,8	0,75	Unité	7311	5 465	6 886	5 320	5 733	8 190	6 190
INTRASITE GEL APPLIPAK 25G	SMITH & NEPHEW SA	0,85	1,45	Unité	7313	5 465					
JELONET 10 CM X10 CM - BOITE DE 10 PANSEMENTS	SMITH & NEPHEW SA	0,09	0,155	Unité	7404	44 041		7 260		4 390	1 190
JELONET 10 CM X10 CM - BOITE DE 100 PANSEMENTS	SMITH & NEPHEW SA	0,1	0,09	Unité	7409	44 041	528	45 300	403	56 800	48 637
JELONET 10 CM X 40 CM	SMITH & NEPHEW SA	0,35	0,35	Unité	7459	11 202	0	7 670	0	8 600	6 917
JELONET 5 CM X 5 CM	SMITH & NEPHEW SA	0,06	0,06	Unité	7403	47 453	0	37 650	0	37 600	35 200
JELONET 2 M X 15 CM	SMITH & NEPHEW SA	4	3,5	Unité	7415	402	241	288	101	360	348
ALLEVYN SACRUM SMALL 17.5 CM X 17.2 CM	SMITH & NEPHEW SA	3,28	1,35	Unité	66320700	6 322	14 490	7 600	16 823	8 010	3 460
ALLEVYN GENTLE BORDER SACRUM 16.8 X 17.1 CM	SMITH & NEPHEW SA	2,16	2	Unité	66800698	6 322	1 214	1 340			
ALLEVYN HEEL	SMITH & NEPHEW SA	1,9	1,15	Unité	66000773	16 553	14 898	13 760	10 278	13 890	5 930
ALLEVYN PLUS CAVITY 10 X 10 CM	SMITH & NEPHEW SA	7,45	1,9	Unité	66000646	129	857	210		220	170
ALLEVYN PLUS CAVITY 15 CM X 20 CM	SMITH & NEPHEW SA	4	5,1	Unité	66000648	129					
ALLEVYN CAVITY SPHER. 5 CM	SMITH & NEPHEW SA	5,1	4	Unité	66007326	129	170	120	158	260	60
ALLEVYN CAVITY SPHER. 10 CM	SMITH & NEPHEW SA	1,9	7,45	Unité	66007327	129		50		35	40

Plus on est, plus
l'intérêt de l'outil est avéré