

L'ACHAT BASÉ SUR LA VALEUR, UN MODÈLE À SUIVRE

🕒 10 juillet 2020 | Jean-Marc Binot  0

En plein essor, l'achat basé par la valeur, ou « value based procurement », recherche le bien ou le service le plus performant possible, en prenant en compte, dans les critères de choix, l'ensemble des bénéfices attendus par tous les acteurs impactés par l'appel d'offres. La méthode a déjà été appliquée, notamment en Scandinavie et au Royaume-Uni.



© Epictura

La crise Covid a balayé bien des certitudes chez de nombreux professionnels de l'achat. « Ce serait une erreur de recommencer comme avant », pense Christophe Carles, responsable de la coordination des achats du département du Cher, qui milite notamment pour l'intégration, dans les critères de choix, de la notion de risque. Pour lui, la prise en compte du coût global devient aujourd'hui impérative (lire notre édition du 15 juin dernier). Même son de cloche chez Pierre Pelouzet, médiateur des entreprises. L'ancien directeur des achats de la SNCF espère qu'un des enseignements de l'épidémie sera la mort du moins-disant (voir notre édition du 17 juin).

PRENDRE EN COMPTE TOUS LES BÉNÉFICES ESPÉRÉS

La notion de « value based procurement » (VBP), achat basé sur la valeur dans la langue de Molière, est l'un des moyens de changer son fusil d'épaule. Enfant du « value based healthcare », conceptualisé au début des années 2000 par l'universitaire américain Michael Porter, et de la directive européenne 2014/24, le VBP renouvelle l'approche traditionnelle du choix d'un bien ou d'un service. Son objectif : obtenir le meilleur rapport qualité/prix en incorporant l'ensemble des bénéfices potentiels pour l'ensemble des parties prenantes.

Dans le secteur de la santé, l'excellence de la prise en charge du patient avec le ratio résultat des soins/coût de délivrance sera naturellement un objectif, mais la douleur engendrée par les thérapies pourra par exemple également être prise en compte. Seront aussi considérés le confort de travail des équipes soignantes, les avantages apportés à l'écosystème industriel, et plus largement à la société par exemple au travers des impacts environnementaux et sociaux. Une manière de sortir du leurre du prix facial d'acquisition qui demeure, quoi qu'on en dise, un des principaux critères de choix, et qui ne permet pas forcément de retenir l'offre économiquement la plus avantageuse.

CHANGEMENT D'OPTIQUE POUR LA CATARACTE AUX PAYS-BAS

Encore minoritaire, la démarche gagne, année après année, des adeptes. À la recherche d'une solution de soins complète pour la prise en charge de la cataracte, Zilveren Kruis, organisme néerlandais d'assurance-maladie, a retenu comme critère, non seulement le prix total de l'intervention mais aussi la promesse de résultat (meilleure acuité visuelle, moindre taux de complications et de ré-opérations) et le délai d'attente des malades. Le projet a débouché sur un meilleur service, plus rapide, avec, à terme, une baisse du coût des soins de suivi au profit des hôpitaux partenaires (OLVG Grand Amsterdam, Bravis né de la fusion des établissements de Bergen op Zoom et de Roosendaal, Deventer, Saint Jansdal et le centre ophtalmologique de Rotterdam).

Toujours aux Pays-Bas, un dialogue compétitif a permis au Erasmus Medisch Centrum, CHU de Rotterdam, de s'équiper, pour une période de 15 ans, d'un système connecté pour ses 840 lits, capable d'améliorer la sécurité de ses patients (prévention des chutes, des infections nosocomiales, des escarres) avec une surveillance continue, tout en optimisant la durée du séjour et l'organisation du travail infirmier.

RÉMUNÉRATION À LA PERFORMANCE

Au Danemark, l'appel d'offres de la région Sud, relatif aux arthroplasties du genou et lancé fin 2018, avait comme axe stratégique la collaboration à long terme avec un fournisseur et une rémunération évolutive en fonction de la performance (de +17 % à -17 %), calculée en fonction de plusieurs facteurs, dont les résultats cliniques, la durée moyenne d'hospitalisation, le taux moyen de réadmission 30 jours après la sortie et des bilans durant les 5 années suivant l'intervention.

Lorsqu'il s'est mis en quête de tests connectés de surveillance anticoagulation, le service de santé du Pays de Galles (NHS Wales) a aussi pris en compte l'ensemble des coûts du cycle de vie de la solution (formation du personnel, support technique, dépenses IT et réseau). Utilisables à l'hôpital mais aussi à domicile, ces équipements, grâce à un suivi amélioré, doivent réduire de 10 à 20 % les admissions aux urgences liées à ce problème.

UN GUIDE POUR MAÎTRISER LE VBP

Mais un sondage montre que le chemin est encore long. Présentée à Bruxelles lors du colloque européen en décembre 2019, une enquête en ligne, menée par l'association Med Tech Europe et le Boston Consulting Group, montre que le VBP est perçu comme très important par 79 % des acheteurs et 77 % des fournisseurs interrogés. Cependant, seuls 18 % des acheteurs et 24 % des fournisseurs questionnés déclarent être bien préparés à ce changement de paradigme.

L'absence de stratégie (16 %), le déficit d'expertise en matière de mesure de la performance (15 %), le focus sur les seuls prix (14 %) ou encore le manque d'outils (10 %) figurent parmi les principaux obstacles identifiés. Voilà pourquoi MedTech Europe a jugé bon d'élaborer un tableur, disponible gratuitement sur demande, regroupant plus de 35 critères, panorama des items susceptibles de comparer l'ensemble des bénéfices attendus ou potentiels.

C'est aussi la raison pour laquelle le Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah) a récemment édité un guide pratique complet, intitulé « Maîtriser le value based procurement, nouvelle technique d'achat » (à télécharger), qui expose les principaux bénéfices de l'achat basé sur la valeur et comment employer la méthode.

 **POUR TÉLÉCHARGER LE GUIDE**

 **FACEBOOK**  **TWITTER**  **LINKEDIN**

A LIRE ÉGALEMENT