

JOURNÉES DE L'ACHAT HOSPITALIER

Des défis au niveau transfrontalier

En novembre dernier, le Resah-Île de France organisait les Journées de l'achat hospitalier avec un parcours international mettant l'accent sur une relation fournisseur très différente d'un pays à l'autre.

Par Cécile Bontron



Eric de Roodenbeke,
Directeur général, Fédération
internationale des hôpitaux

L'achat doit prendre une part importante dans l'amélioration du service au patient

Cette année pour les Journées de l'Achat hospitalier, le Resah-Île de France proposait quatre parcours thématiques : juridique ; management de l'achat ; produits de santé et un parcours International. Ce dernier réunissait une soixantaine de dirigeants de centrales d'achat, d'établissements de santé, d'associations d'entreprises et de fournisseurs de 17 pays différents.

Le directeur général de la Fédération internationale des hôpitaux (FIH), regroupant les associations nationales hospitalières d'une centaine de pays, Eric de Roodenbeke, a lancé la séance introductive. « Notre action se situe au niveau des politiques globales, notre implication dans les achats peut paraître surprenante mais l'achat doit prendre une part importante dans l'amélioration du service au patient. Et nous sommes encore loin de l'avant-garde, comparé à d'autres secteurs internationaux. Nous devons améliorer nos performances. » Cette année, la réflexion portait sur la relation fournisseur comme moteur de performance achat. Une relation qui dépasse largement la seule question de la performance achats, comme l'a relevé Eric de Roodenbeke : « avoir un bon dialogue entre les soignants et

les fournisseurs représente un intérêt commun pour atteindre une efficacité des services, du développement et du maintien du secteur hospitalier. »

En Australie, priorité à la supply chain

Mais les relations fournisseurs diffèrent fortement d'un endroit du globe à l'autre. En Australie, comme à Singapour, le marché fournisseur se révèle très restreint. « Dans l'Etat de Victoria, nous sommes cinq millions d'habitants, et 22 millions dans toute l'Australie. Gérer la supply chain représente un véritable défi », rappelle Megan Main, directrice de Health Purchasing Victoria, qui achète pour huit hôpitaux indépendants dans l'Etat de Victoria. La centrale d'achat australienne exige de ses fournisseurs qu'ils se conforment aux standards nationaux, qu'ils engagent une relation juste et proposent des prix équitables. Mais pas seulement. « C'est la partie visible de l'iceberg, explique Megan Main. J'aimerais beaucoup pouvoir travailler avec les fournisseurs sur les coûts cachés, de process, de sourcing, d'évolution des produits, chez eux comme dans nos hôpitaux. »

A Singapour, le marché est encore plus restreint : la cité-Etat, lovée sur une île tout au Sud de la péninsule Malaisienne,



rassemble 5,3 millions d'habitants sur 700 km². « Le standard minimum, pour nous, est que nos fournisseurs ait une présence locale, » a assuré Jack Thian Tan, directeur des achats de SingHealth principale centrale d'achat de Singapour (voir entretien pages 40 et 41).

Les contraintes des marchés les plus matures portent principalement sur les pressions financières exercées directement sur les établissements de santé. Annette Pummel, vice présidente de la AHRMM (Association for Healthcare Resources And Materials Management), a souligné que le système de santé des Etats-Unis connaissait également de profondes réformes. « Les hôpitaux doivent composer avec des réductions de budget, ils doivent se concentrer sur l'optimisation des coûts et le bénéfice des patients. Le taux de remboursement de la sécurité sociale américaine se fonde aujourd'hui sur un soin clinique au coût le plus approprié. »

Anticiper la concentration des fournisseurs

En Allemagne, les préoccupations des acheteurs hospitaliers se projettent à plus long terme. Frank Obbelode, directeur de EK Unico Gmbr, centrale

d'achat réunissant douze hôpitaux universitaires, 240 institutions affiliées et 300 cliniques spécialisées, a souligné : « aujourd'hui, nous avons les prix les plus bas en Europe. Notre défi se profile plutôt d'ici à cinq ans, quand le marché fournisseur se sera énormément concentré. » Le directeur de la centrale allemande affichant un volume d'achat de 1,3 milliard d'euros avec 600 fournisseurs, s'interroge sur le poids des acheteurs européens face à des fournisseurs internationaux. « Les prix sont différents en Suisse, en France, en Allemagne. Pourrions-nous en discuter au niveau international ? Les défis ne situent aujourd'hui au niveau transfrontalier. » La coopération internationale devient alors plus prégnante. « Les relations fournisseurs deviennent de plus en plus matures, a toutefois assuré Alyson Brett, directrice de NHS Commercial Solutions, centrale d'achat du Royaume-Uni, mais également plus tendues avec le contexte actuel. Travailler différemment est la clé pour continuer vers la maturité. » Face à l'internationalisation des contraintes et du tissu fournisseur, les acheteurs hospitaliers mettent en place de plus en plus d'échanges au delà de leurs frontières et de leur continent.



Megan Main,
Directrice de Health
Purchasing Victoria

Dans l'Etat de Victoria, nous sommes cinq millions d'habitants, et 22 millions dans toute l'Australie. Gérer la supply chain représente un véritable défi