



Programme PHARE

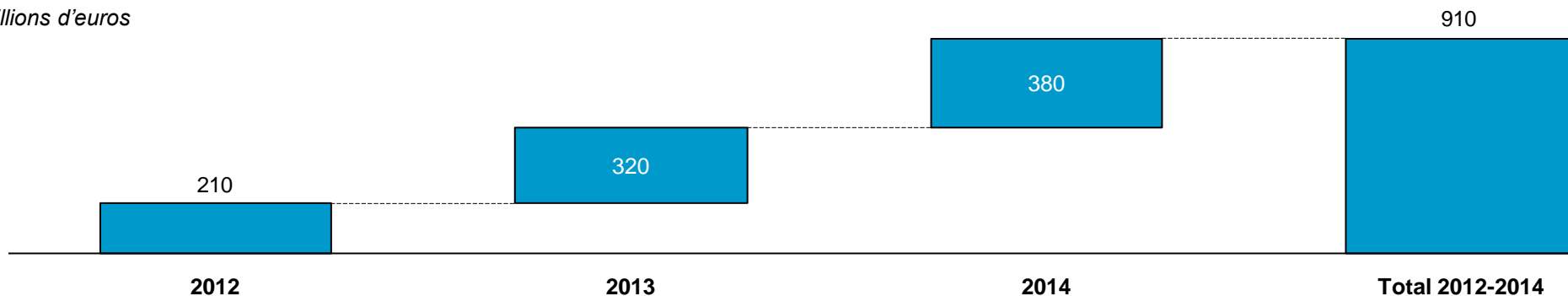
Résultats Campagne 2013-2014

Février 2014

Rappel : le programme PHARE vise à générer 910 M€ de gains achat en 3 ans

Trajectoire de gains sur 2012 - 2014

Millions d'euros



Le contexte du programme PHARE

- Les achats hospitaliers représentent **18 Md€, second poste de dépenses** des établissements de santé après la masse salariale
- Les bonnes pratiques et les succès sont nombreux mais ils sont encore isolés et doivent être partagés entre tous les établissements
- Le plan de performance des achats hospitaliers s'inscrit dans la continuité des initiatives déjà lancées depuis 2006, en particulier la mise en place de marchés groupés nationaux et régionaux, et dans la dynamique de transformation des achats de l'Etat (17 Md€, hors armement) et des opérateurs (10 Mds €).

Objectifs

- Transformer la fonction achat dans les établissements de santé
 - Mettre en place un responsable achat qui anime et coordonne la politique achat de l'établissement
 - Mettre en place un plan d'actions achat annuel
 - Améliorer le dialogue entre prescripteurs et acheteurs
- Pour réaliser des gains économiques et de qualité de service à travers :
 - La mutualisation
 - Le juste besoin et bon usage
 - La négociation
 - Le raisonnement en coût complet
 - L'activation du marché fournisseurs
 - Le meilleur suivi fournisseurs
 - La standardisation

Les gains achat mesurent la performance de l'acheteur

Le gain achat mesure :

Ce que l'acheteur a fait de mieux que la fois précédente grâce à un dialogue avec les prescripteurs :

le Plan d'Action Achat (PAA)

Une méthode de calcul définie collégialement en octobre 2011

3 modes de calcul

- Achats récurrents
- Achats ponctuels
- Actions de progrès

2 postulats

- Gains base 12 mois
- Neutralisation des fluctuations de marché

➔ le gain achat se distingue du gain budgétaire par sa nature



Les gains achats sont différents des gains budgétaires

Quelques éléments sur les gains et les économies

- Les gains achat ne sont pas des gains budgétaires malgré des liens réels mais complexes (baisse de prix, réduction de coûts, coûts évités...)
- D'autres facteurs que l'achat, parfois non maîtrisables par l'acheteur, impactent les budgets (activité, variation des marchés, fiscalité, démographie médicale, normes, innovation et progrès médical...)
- Le Programme Phare n'est pas qu'un « programme d'économies » car :
 - il propose de réelles nouvelles méthodes et outils pour les acheteurs
 - il incite à capter la valeur ajoutée (« économies intelligentes » ≠ rationnement)
 - les « économies » ne fédèrent pas acheteurs et prescripteurs
- Participer à Phare ne réduit pas le budget mais permet au contraire de :
 - Relever le défi budgétaire
 - Contribuer à l'équilibre de l'établissement, le cas échéant
 - Dégager des marges de manœuvre

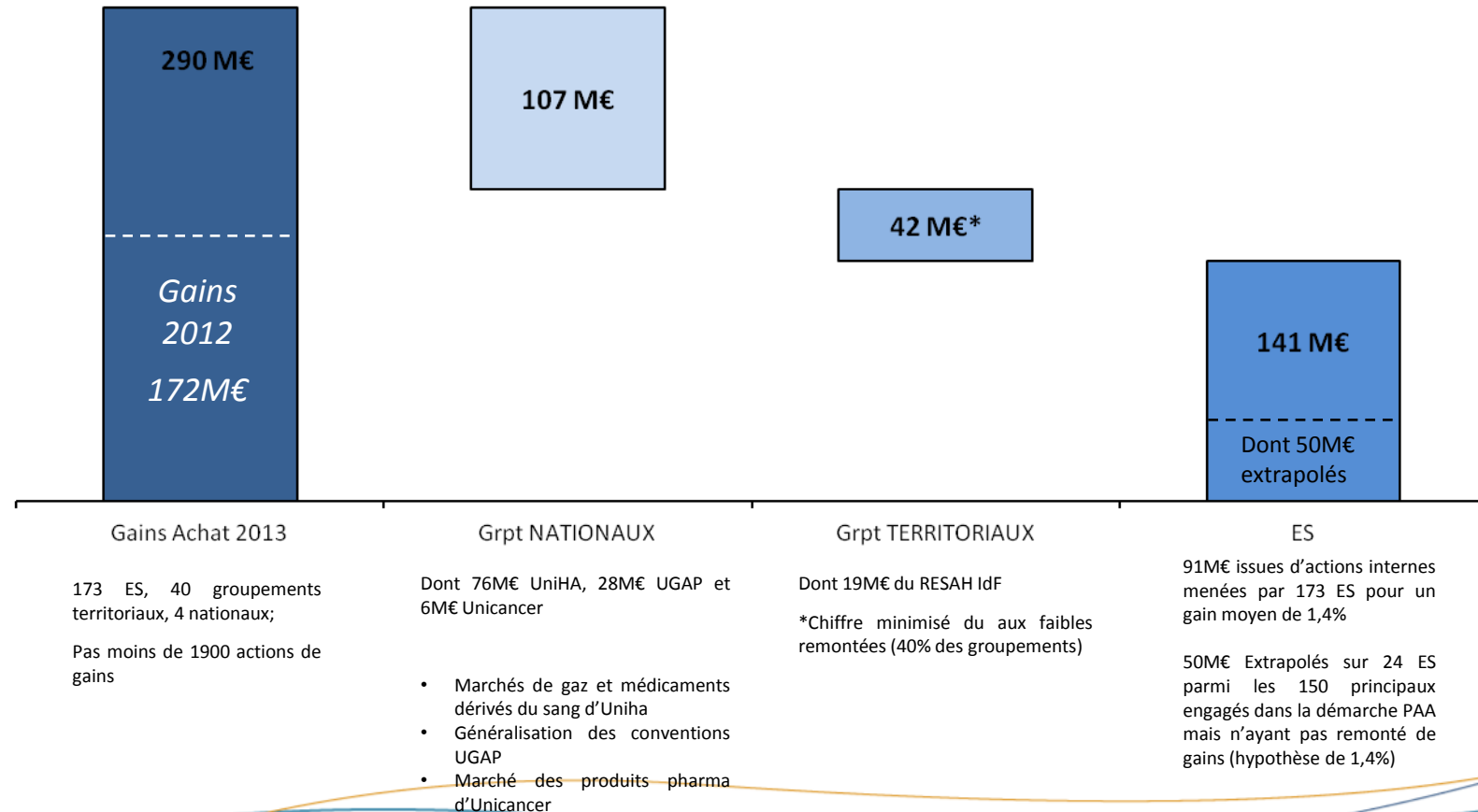


Résultats 2013 : les gains achats s'élèvent à 290 M€, en ligne avec les objectifs

Pour la première fois, les gains des ES sont équivalents à ceux des groupements

Décomposition des gains – Programme PHARE 2013

Objectifs 2013	320 M€	103 M€	90 M€	127 M€
% de réalisation	91%	104%	47%	111%



Source : Programme PHARE Campagne de gains 2013



La quasi-totalité des régions a déclaré des gains en 2013

19 régions ont remonté les gains de leur ES pour 2013

Région		ES	Dont ES du prog.	Grpts	Région		ES	Dont ES du prog.	Grpts
Alsace	■	12	3	5	Ile-de-France	■	13	8	1
Aquitaine	■	4	2		Languedoc-Roussillon	■	14	6	1
Auvergne	■	5	1	1	Limousin	■	5	2	1
Basse-Normandie	■	4	1	5	Lorraine	■	-	-	2
Bourgogne	□	-			Midi-Pyrénées	■	13	3	3
Bretagne	■	-		5	Nord-Pas-de-Calais	■	27	9	1
Centre	■	-		1	Pays de la Loire	■	8	4	
Champagne-Ardenne	■	12	2	1	Picardie	■	16	5	
Corse	□	-			Poitou-Charentes	■	7	3	5
Franche-Comté	□	-			PACA	■	7	7	1
Haute-Normandie	■	2	1	1	Rhône-Alpes	■	29	9	7



L'objectif de gains 2013 est globalement atteint avec de fortes disparités souvent liées à une mise en place récente de l'animation régionale

Des régions atteignant 159% de leur objectif vs 9% pour certaines

SYNTHESE 2013 ES	Objectifs par région 2013 en M€	Gains 2013 en M€	Gains ES extrapolés (1,4% de la dépense de fonct°)	Ecart entre réalisé et obj. (%) avec extrapolation	Ecart entre Déclaré et obj. (%) sans extrapolation
TOTAL NATIONAL	320,0 M€	289,8 M€	50,5 M€	91%	75%
Alsace	10,3 M€	14,5 M€	1,2 M€	140%	128%
Aquitaine	14,7 M€	13,0 M€	6,1 M€	89%	47%
Auvergne	6,7 M€	6,5 M€	2,5 M€	98%	61%
Basse-Normandie	8,7 M€	4,1 M€	,9 M€	47%	37%
Bourgogne	9,6 M€	2,7 M€		28%	28%
Bretagne	16,1 M€	11,8 M€		73%	73%
Centre	12,4 M€	7,2 M€		58%	58%
Champagne-Ardennes	7,4 M€	5,9 M€		80%	80%
Corse	1,3 M€	,1 M€		9%	9%
Franche-Comté	6,5 M€	3,5 M€	,4 M€	53%	47%
Haute-Normandie	8,2 M€	8,7 M€	1,8 M€	106%	84%
Ile-de-France	71,3 M€	65,7 M€	30,2 M€	92%	50%
Languedoc-Roussillon	11,2 M€	17,8 M€		159%	159%
Limousin	5,3 M€	7,5 M€		140%	140%
Lorraine	12,6 M€	7,2 M€		57%	57%
Midi-Pyrénées	12,7 M€	10,5 M€		83%	83%
Nord Pas-de-Calais	18,9 M€	20,1 M€		106%	106%
Pays de Loire	15,1 M€	13,1 M€	,4 M€	87%	84%
Picardie	10,3 M€	9,5 M€		92%	92%
Poitou-Charentes	8,9 M€	8,9 M€	,6 M€	100%	94%
PACA	21,3 M€	22,9 M€	5,3 M€	107%	82%
Rhône-Alpes	30,4 M€	34,2 M€	1,2 M€	113%	109%

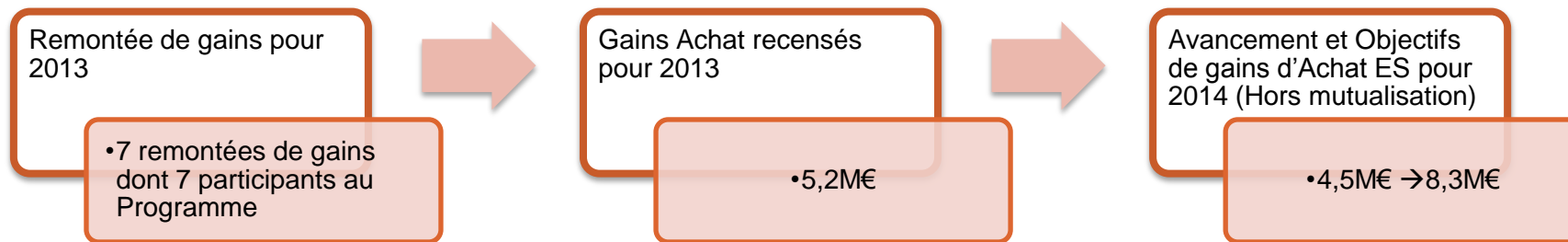


Rappel : les gains nationaux sont proratisés par région, ils ne reflètent pas les gains effectifs pour les régions

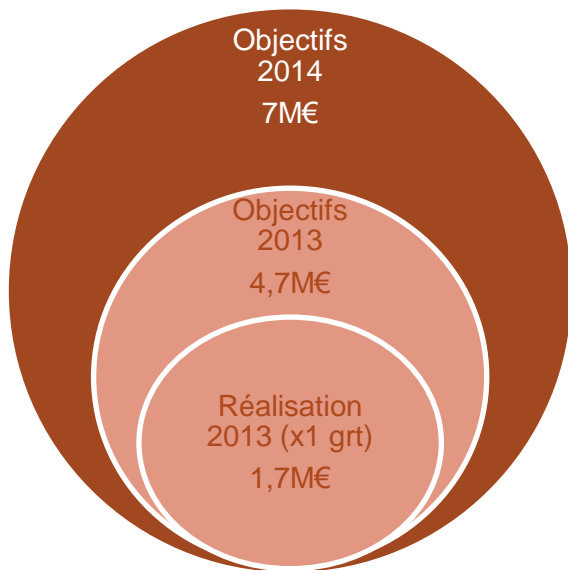
Exemple de fiche de synthèse par région



ES hors mutualisation : Objectifs 2013 et réalisation



Groupement Régional : Objectifs 2013 et réalisation



Moyenne des gains d'achat par type d'ES PACA

CH > 70M	• 912 065 €	1 344 410€
CH 20-70M	• 469 408€	261 521€
CH < 20M	• - €	126 218€
Autres	• - €	90 685€
Moyenne par ES	• 749 086€	528 788€

Données nationales

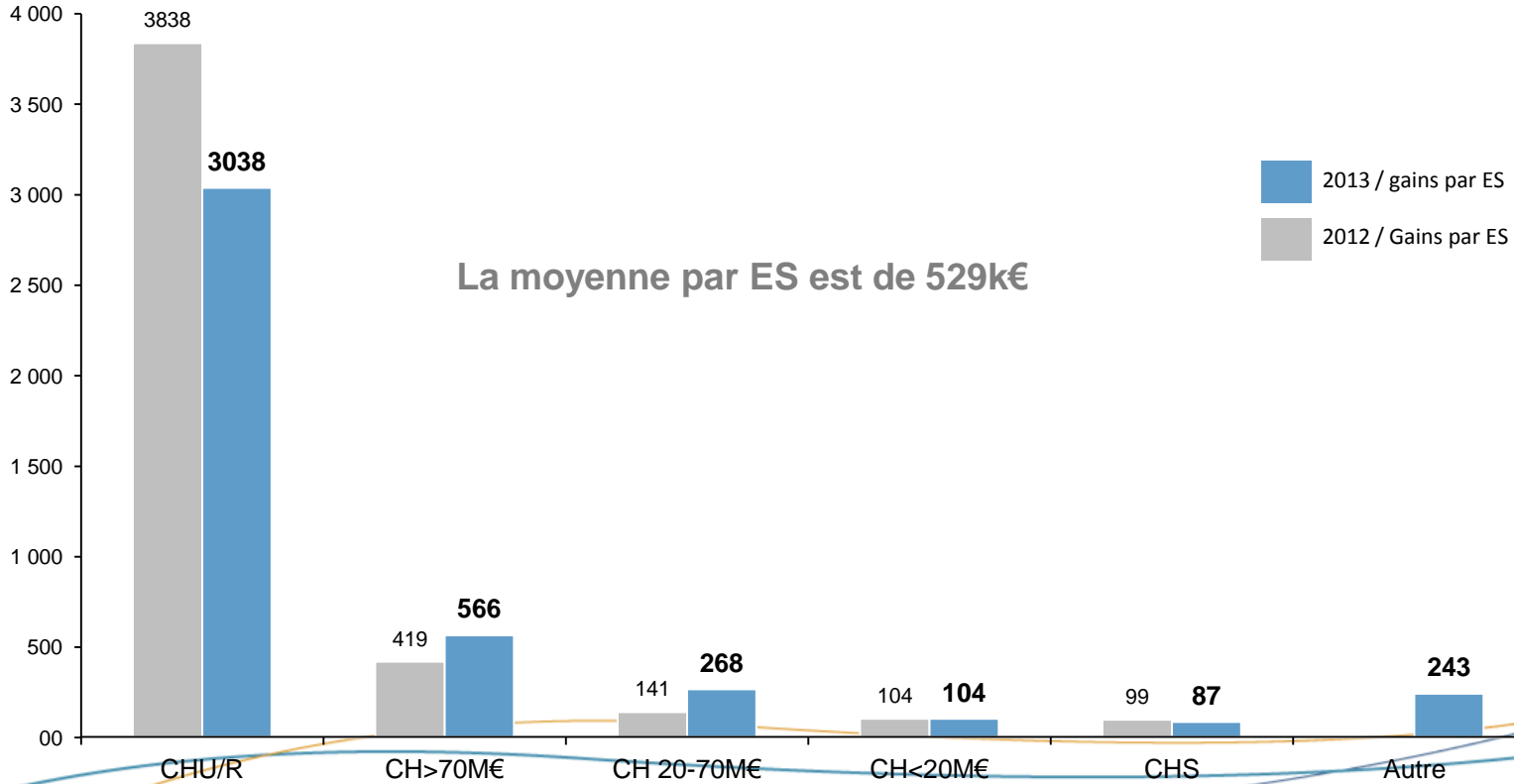
1 Groupement régional a remonté des gains



Des gains par établissement stables entre 2012 et 2013

Gains moyens par catégorie d'ES

Catégorie	CHU	CH>70M€	CH 20 – 70M€	CH < 20M€	CHS	Autres
Nombre d'ES 2012	9	16	8	7	3	2
Nombre d'ES 2013	17	37	37	62	15	5



108 établissements ont transmis leur PAA, dont 42 parmi les 150 principaux

Un nombre de PAA transmis multiplié par 3 entre 2012 et 2013

HAUTE NORMANDIE
CH BOIS PETIT
CH HACOM
CH ROUEN
CHI CVS

BASSE NORMANDIE
CH ALENCON
MAMERS
CH PONTORSON

AQUITAINE
CH CADILLAC
CH DAX
CH MARMANDE
CH MONTPON
CH PAU

PICARDIE
CH COMPIEGNE-NOYON
CH de BEAUVAIS
CH de CHÂTEAU-THIERRY
CH de CLERMONT
CH DE CORBIE
CH de HAM
CH de LA FERRE
CH de MONTDIDIER-ROYE
CH de NOUVION-EN-THIERACHE
CH de PERONNE
CH de PINEL
CH de VILLIERS SAINT DENIS
EPSMD PREMONTE

POITOU CHARENTE
CH CONFOLENS
CH JONZAC
CH NIORT
CH NORD DE SEVRES
CH POITIERS
CH ROYAN

LIMOUSIN
CH BOURGANEUF
CH de BRIVES
CH HAUT LIMOUSIN
CH LIMOGES
CH ST FEYRE

NORD PAS DE CALAIS
CH de ARRAS
CH de AVESNES
CH de BAILLEUL
CH de BOULOGNE
CH de CALAIS
CH de DENAIN
CH de DOUAI
CH de HENIN-BEAUMONT
CH ZUYDCOT

CH LENS
CH LEQUESNOY
CH LOOS
CH MAUBEUGE
CH MONTREUIL
CH ST AMAND
CH ST OMER
CH TOURCOING
CH VALENCIENNE



MIDI PYRENEES
CH de AUCH
CH de GOURDON
CHIC de CASTRES
CH de MARCHANT

LANGUEDOC ROUSSILLON
CH BAGNOL
CH de ALES
CH DE BEZIERS
CH de CARCASSONNE
CH DE NIMES
CH LAMALOU
CH LUNEL
CH PERPIGNAN
CH PONT ST ESPRIT
CH PORT LA NOUVELLE
CH THUIR

IDF
CASH Nanterre
CCML
CH COULOMIERS
CH DCSS
CH LAGNY MARNE LA VALLEE
CH MEAUX
CH PORTE DE L OISE
CH RENE DUBOS
CH SUD FRANCILIEN
CH Sud-Essonne
CHI Poissy Saint-Germain
GHI Le Raincy-Montfermeil

AUVERGNE
CH AURILLAC
CH DE ST FLOUR
CH DE THIERS
CH MONTLUCON
CH Moulin sur YZEURE
CH SAINTE MARIE

PACA
CH ALPES DU SUD
CH ANTIBES
CH AVIGNON
CH CANNES
CH GRASSE
CH MARTIGUES
CH MONTFAVET
CH MONTPERRIN
CH NICE
CH TOULON

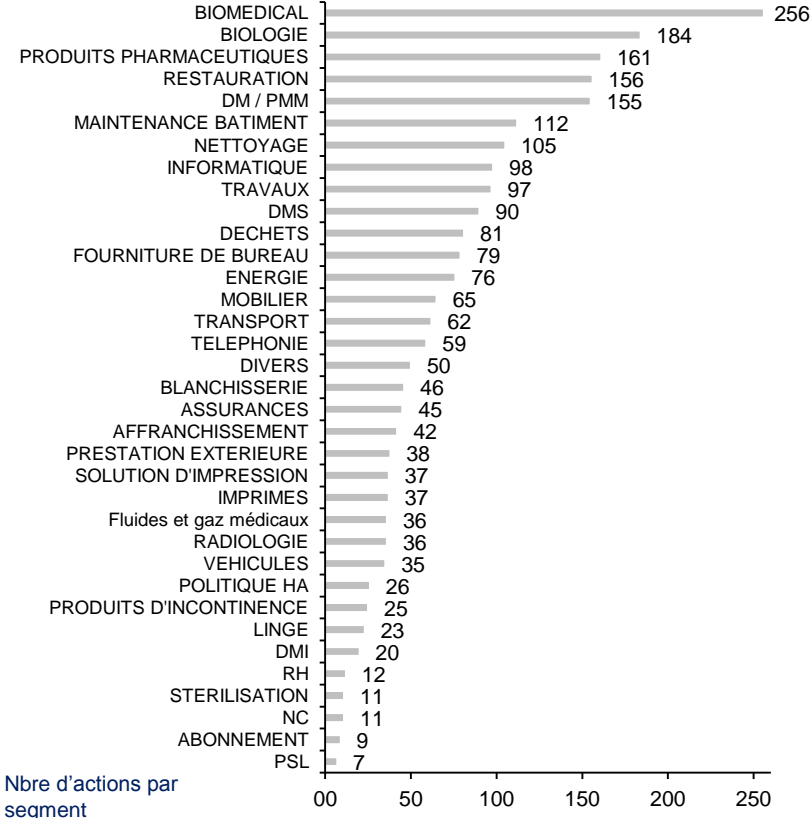
ALSACE
CH de SELESTAT
CH HAGENAU
CH HCC
CH MULHOUSE
CH ROUFFACH
CH SAVENES
CH SOULTZ
CH STRASBOURG
CH THANN
CH WISSEMBOURG



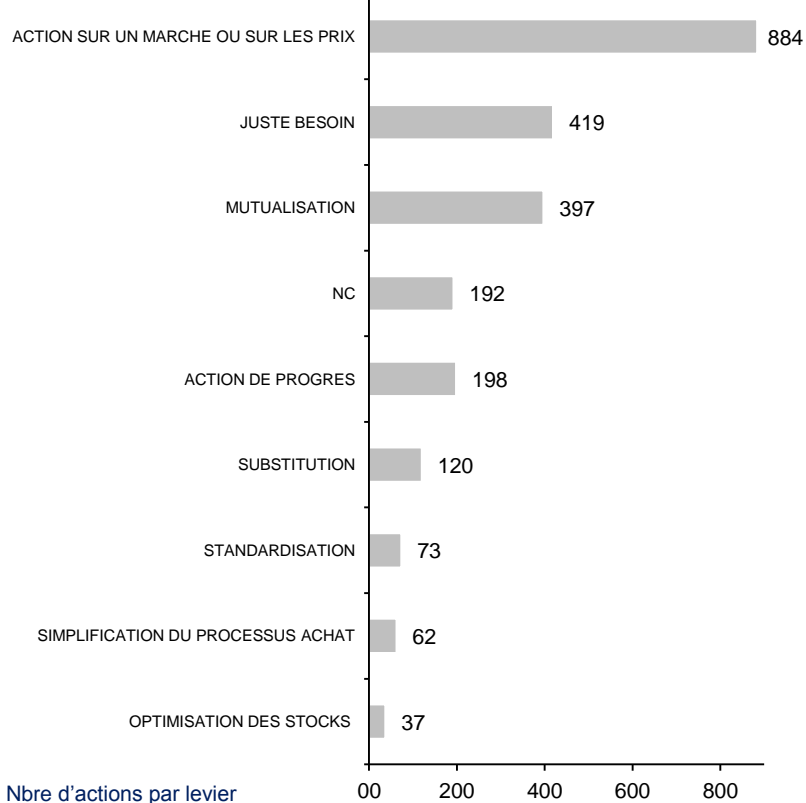
Plus de 2 300 actions ont été remontées par les Etablissements

2 383 actions ont été consolidées

40% des actions appartiennent à des segments « médicaux »



37% des actions appartiennent au levier «Action sur un marché ou sur le prix »



Source : Base PAA 2013



Ces actions consolidées donnent une bonne visibilité sur les % de gains généralement constatés sur les catégories en fonction des leviers

	ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX	JUSTE BESOIN	MUTUALISATION	ACTION DE PROGRES	SUBSTITUTION	SIMPLIFICATION DU PROCESSUS ACHAT	STANDARDISATION	OPTIMISATION DES STOCKS
ABONNEMENT	3%	13%		5%				
AFFRANCHISSEMENT	19%	7%	20%	7%	38%			
ASSURANCE	22%	24%	11%			41%		
BIOLOGIE	11%	5%	9%	4%	13%	4%	43%	5%
BIOMEDICAL	4%	14%	9%	5%	35%	12%	10%	
BLANCHISSERIE	18%	8%	18%	3%	50%		40%	3%
DECHET	18%	7%	15%	6%	50%			
DMI	13%			1%		17%		
DMS	4%	14%	4%	3%	28%	2%	2%	
ENERGIE	6%	3%	13%	3%	13%	13%		
FOB	24%	12%	13%	30%	42%	42%	42%	
IMPRIME	16%	30%	29%	19%			7%	
INFORMATIQUE	22%	9%	24%	20%	19%			
LINGE	6%	36%	8%	3%		28%	48%	
MAINTENANCE	12%	4%	12%	3%	62%	5%	3%	
MOBILIER	12%	15%	10%	4%	41%	28%	3%	

Ces actions consolidées donnent une bonne visibilité sur les % de gains généralement constatés sur les catégories en fonction des leviers

	ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX	JUSTE BESOIN	MUTUALISATION	ACTION DE PROGRES	SUBSTITUTION	SIMPLIFICATION DU PROCESSUS ACHAT	STANDARDISATION	OPTIMISATION DES STOCKS
NETTOYAGE	9%	1%	8%	12%	17%	3%	5%	
PRESTA EXT.	19%	2%	19%	7%	52%			
INCONTINENCE	13%	31%	13%					
PDT PHARMA	7%	1%	3%	3%	7%		3%	1%
PSL	12%	38%		17%		15%		
RADIOLOGIE	25%	32%	29%	3%	34%	23%		
RH	18%	9%	6%					
RESTAURATION	5%	3%	5%	11%	3%	2%	6%	
STERILISATION	18%			18%				
TELEPHONIE	27%	14%	38%	26%		24%		
TRANSPORT	5%	13%	6%	17%	52%	21%	5%	
TRAVAUX	11%	11%	10%		29%	6%	6%	
VEHICULES	23%	26%	5%	12%				
SOL. IMPRESSION	24%	27%	8%	11%	4%		18%	
FLUIDES MED.	8%	21%	30%	38%		35%		
DM / PMM	10%	6%	6%	4%	9%	5%	7%	8%

Exemple d'actions pour les 4 plus importantes catégories achat

	LEVIERS	EXEMPLE D'ACTION
TRAVAUX	ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX	Mise en place d'un marché à bons de commande pour réaliser les travaux courants
	JUSTE BESOIN	Acquisition, installation et mise en service d'un système anti-voil pour le Centre de Documentation des Ecoles
	MUTUALISATION	Mutualiser les besoins sur les trois établissements en termes de fournitures de bâtiment
	SIMPLIFICATION DU PROCESSUS ACHAT	Mise en place d'un accord-cadre pour la Maitrise d'œuvre
	STANDARDISATION	Standardisation des fournitures d'atelier
PDT PHARMA	ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX	Génériques : Anticipation des changements de statuts, Clauses et Veille sur les marchés
	JUSTE BESOIN	Travailler sur la juste prescription pour les médicaments hors T2A, hors rétrocessions
	MUTUALISATION	Médicaments : mutualiser les achats de médicaments sur un périmètre + important
	ACTION DE PROGRES	Acquisition, installation, formation, intégration des interfaces, mise en service, maintenance d'un automate de dispensation nominatif de médicaments sous forme orale sèche, d'une déconditionneuse pour blisters et fourniture de consommables associés
	STANDARDISATION	Diminution des références en droguerie
	OPTIMISATION DES STOCKS	Diminution des médicaments périmés dans les unités de soins



Exemple d'actions pour les 4 plus importantes catégories achat

LEVIERS

EXEMPLE D' ACTIONS

BIOMEDICAL

ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX

Regroupement des marchés + clause butoir 1% pour les marchés de maintenance des équipements biomédicaux

JUSTE BESOIN

Renforcement du contrôle sur la pertinence des opportunités d'achats

MUTUALISATION

Etudier la possibilité de se regrouper régionalement ou nationalement pour l'achat de certains équipements: (via UNIHA: IRM et TEP SCAN pour 2014 ou Via un groupe de travail sur l'achat régional avec l'ARS - groupement a créer)

ACTION DE PROGRES

mettre en concurrence fabricants et brokers pour la reprise des anciens équipements bio médicaux

STANDARDISATION

Standardisation des références (4 réf. de matelas + un coussin forfait jour) et Passage à la location

BIOLOGIE

ACTIONS SUR UN MARCHÉ OU SUR LES PRIX

Marché négocié avec mise en concurrence et publicité pour la réalisation d'actes et examens d'anatomie et de cytologie pathologiques.

JUSTE BESOIN

Réduire le nombre de doubles prescriptions biologiques en mettant en place la prescription connectée

MUTUALISATION

Adhérer au groupement régional du RESAH pour l'achat des réactifs Diagnostica Stago

ACTION DE PROGRES

Contrôle, étalonnage et maintenance des pipettes pour un raisonnement en couts complets

STANDARDISATION

Rationalisation des tests de biologie

OPTIMISATION DES STOCKS

Maîtriser les dépenses de biologie délocalisée et mettre en place une dotation par service



Exemple d'un PAA remonté

Extrait du PAA de Nice pour la campagne 2013

Intitulé du projet achats	Type de leviers (sélection ou saisie libre)	Chef de projet Achat	Equipe projet	Segment	Date de notification (1)	Durée du marché ou de l'action de progrès en mois	Montant de référence annuel	Gains cible base 12 mois	Impact 2014	Impact 2015 à reporter	% gain base 12 mois (calculé)
Parc bureautique connecté	juste besoin standardisation massification externalisation	DAHAL	DAHAL / DSI / DPI	Fournitures informatiques	20/02/2013	60	860 000	1 667	110 000	250 000	0,2%
Gestion des DASRI	Analyse des pratiques juste besoin valorisation	DPPQRE	DPPQRE / DAHAL / DPI	Prestations	20/12/2009	60	714 320	3 817	25 000	0	0,5%
Fournitures de bureaux	Externalisation optimisation du processus	DAHAL	DAHAL	Fournitures hôtelières	01/01/2009	36	100 000	1 169	15 000		1,2%
Autolaveuses à disque de diamant	Substitution	DAHAL	DAHAL / CESF	Fournitures hôtelières	01/09/2013	24	3 200	54			1,7%
Contrôle facture transport Scar	Optimiser le processus achat coût objectif	DAHAL	DAHAL / SAMU	Prestations	convention	48	450 000	26 563	275 000	300 000	5,9%
Contrôle facture transport SAV	Optimiser le processus achat coût objectif	DAHAL	DAHAL / SAMU	Prestations	convention	48	150 000	6 250	75 000	75 000	4,2%
Contrôle facture transport SLM	Optimiser le processus achat coût objectif	DAHAL	DAHAL / SAMU	Prestations	convention	48	150 000	6 250	75 000	75 000	4,2%
Contrôle facture transport SSR	Optimiser le processus achat Gestion de la demande	DAHAL	DAHAL / DAF	Prestations	Plusieurs marchés	48	372 000	6 375	78 000	78 000	1,7%
Généralisation du plein/vide	Optimiser le processus achat	DAHAL	DAHAL / DSI / CGS	Fournitures	NC	48	900 000	16 510	200 000	200 000	1,8%

2014, un objectif de 380 M€, dont 42% est atteint aujourd'hui en moyenne

Des gains 2014 remontés à hauteur de 42% de l'objectif

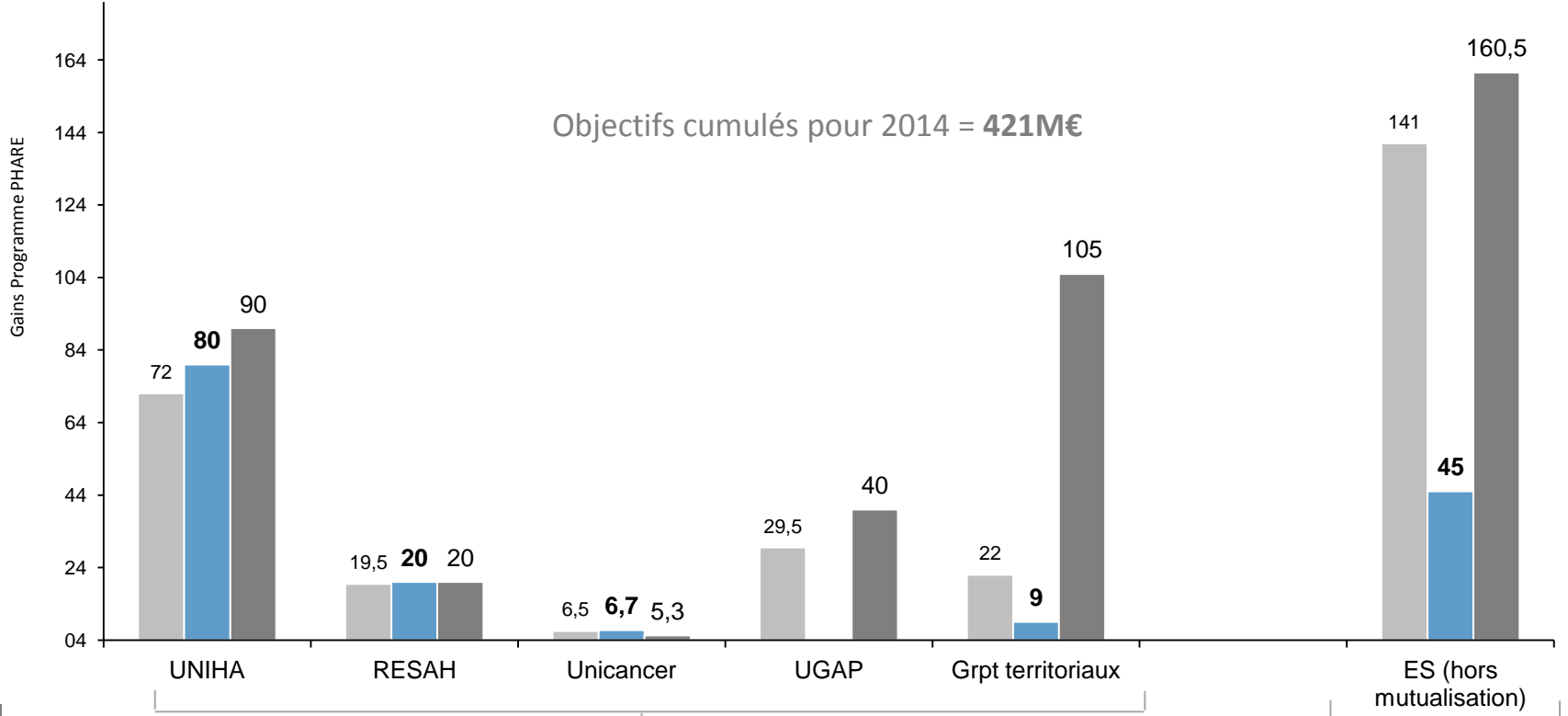
SYNTHESE 2014 ES	GAINS TOTAUX		
	Objectifs par région 2014 en M€	Gains 2014 : avancement en M€	Ecart entre réalisé et obj. (%)
TOTAL NATIONAL	380 M€	158,5 M€	42%
Alsace	12,3 M€	4,5 M€	36%
Aquitaine	17,5 M€	6,4 M€	37%
Auvergne	7,9 M€	3,8 M€	48%
Basse-Normandie	10,3 M€	3,6 M€	35%
Bourgogne	11,4 M€	2,5 M€	22%
Bretagne	19,2 M€	5,5 M€	28%
Centre	14,8 M€	3,0 M€	20%
Champagne-Ardennes	8,8 M€	6,8 M€	77%
Corse	1,5 M€	,0 M€	0%
Franche-Comté	7,8 M€	2,6 M€	33%
Haute-Normandie	9,8 M€	5,8 M€	60%
Ile-de-France	84,6 M€	29,0 M€	34%
Languedoc-Roussillon	13,3 M€	19,7 M€	148%
Limousin	6,3 M€	2,0 M€	31%
Lorraine	15,0 M€	5,2 M€	35%
Midi-Pyrénées	15,0 M€	6,8 M€	45%
Nord Pas-de-Calais	22,5 M€	10,0 M€	45%
Pays de Loire	17,9 M€	8,7 M€	48%
Picardie	12,2 M€	3,7 M€	31%
Poitou-Charentes	10,5 M€	4,0 M€	38%
PACA	25,3 M€	13,6 M€	54%
Rhône-Alpes	36,1 M€	13,6 M€	38%

Rappel : les gains nationaux sont proratisés par région, ils ne reflètent pas les gains effectifs pour les régions

Atteindre l'objectif de gains 2014 implique de systématiser une démarche de progrès sur toutes les dépenses et d'aligner l'ensemble des acteurs sur un pourcentage de gains minimum de 1,5%

Décomposition des objectifs par acheteur – Programme PHARE 2014

Assiette dépense	6Md€	1,3Md€	350M€	390M€	7Md€	10,7Md€
% de gains 2014	1,5%	1,5%	1,5%	10%	1,5%	1,5%
Objectifs de gains	90M€	20M€	6M€	40M€	105M€	160M€
% Avancement	89%	100%	126%	0%	9%	28%



- 2014 / Objectifs
- 2014 / gains déclarés
- 2013 / Gains réalisés

Maintien des objectifs initiaux des groupements de commandes :

- Périmètre d'adhérents stables
- Alignement progressif sur une performance de 1,5%

Révision des hypothèses pour les ES

- 90% des 1er ES dans la démarche
- Obj de 1,5% de gain maintenu



Enjeux opérationnels pour 2014

ES

- **Reconduire la performance de 2013**
- **Engager 90% des 150 premier ES dans la démarche**
- **Appuyer encore les ES dans leur appropriation de la méthode de calcul des gains**
- **Accompagner la mise en place du RAU et l'institutionnalisation de la fonction achat**

Groupements

- **Maximiser le taux d'adhésion aux marchés des 58 membres UniHA**
- **Finaliser le déploiement des conventions régionales et du marché GAZ UGAP**
- **Soutenir les groupements régionaux dans leur démarche de valorisation des gains achat et de couverture des 12 filières prioritaires**

Prochaines étapes

- **Communiquer les résultats** aux ES et au sein de l'ARS
- **Valoriser les succès, l'excellente dynamique d'ensemble mais partager aussi les points de progrès** (groupements territoriaux)
- **Dialoguer avec les établissements** pour comprendre les réticences des ES concernés à la déclaration des gains achats et à la mise en place du Responsable Achat Unique
- **Modifier/ compléter votre feuille de route régionale** pour tenir compte des enjeux 2014
- Sensibiliser les établissements et groupements sur une **remontée intermédiaire en Juin / Juillet**

