

Les approvisionnements pharmaceutiques: facteurs de performance du GHT



03/12/2018

Les AGORAS

Questionnaire



1. Les commandes sont-elles passées en EDI?
2. Qui déballe les commandes?
3. En cas de non conformité, qui gère les litiges
4. Quelle est la durée moyenne de stock? Quel mode de calcul utilisez-vous?
5. Quelle est la fréquence de commandes chez un fournisseur?
6. A quelle fréquence faites-vous appel à un grossiste, ou une officine? quelles sont les raisons principales?
7. Qui gère le stock du poste de soins?
8. Qui gère les DM (hors DMI)?
9. Qui gère les produits frontières?
10. Certaines fonctions sont-elles mutualisées entre la PUI et d'autres magasins? si oui, lesquelles
11. Par qui est assurée la fonction transport?
12. Existe-t-il un livret thérapeutique commun au sein du GHT (pour le médicament? pour le DM?)
13. Connaissez-vous le coût de traitement d'une commande/facture?
14. Une convergence informatique est-elle prévue dans le cadre du GHT ? (logiciel de prescription, gestion de stock, gestion financière)
15. Où en êtes-vous du développement de la pharmacie clinique
16. Quel est le taux de conciliation médicamenteuse réalisée? à l'entrée? à la sortie.
17. Des préparateurs sont-ils présents dans les services.

Activités dites de logistiques communes à toutes les PUI
(quelque soit la typologie des activités de l'établissement de santé)

Les activités dites de logistiques



Gestion des stocks, seuil
d'alerte pour lancement de
commande

Commande chez les
fournisseurs

Divergences selon les établissements:

- +/- informatisée
- +/- bien géré (préconisations de commandes, seuil d'alertes vs commande à "l'oeil d'une quantité approximative connue grâce à l'expérience
- Surstock / Rupture de stock
- Péréemption

- Nécessité de respecter les minimums de commandes
 - franco de port:
 - place disponible
 - difficultés +++ pour les petits établissements
- Délais de livraison variables
- Gestion de multiples fournisseurs

Les activités dites de logistiques



Evaluation du temps passé par les équipes des PUI des établissements sur les activités dites de Logistique

**CARTOGRAPHIE RESSOURCES HUMAINES. Temps passé à la Logistique pharmaceutique
Modèle sur un établissement**

	<u>Etablissement</u>	<u>Activités dites de logistique</u>	<u>Activité pharmaceutique</u>
Pharmacien Gérant	1		1
Pharmacien Adjoint	1		1
Préparateur	6	1,46	4,54
Agent Magasinier	2	1,66- 0,37 (réception et rangement venant de la plateforme (base 44 jours de stock à ranger . Passage à 10 jours= 1,29	align="center"> 1,21
Manutentionnaire	0,5		
Total ETP PUI	10,5	2,74	7,75

CARTOGRAPHIE RESSOURCES HUMAINES.
Temps passé à la gestion des factures
Modèle sur un établissement

- Coût de passation d'une commande: 100€ (service pharmacie)
- Coût de liquidation d'une facture : 50€ (service financier)
- 1 commande → 3 factures

Nécessité +++ de :

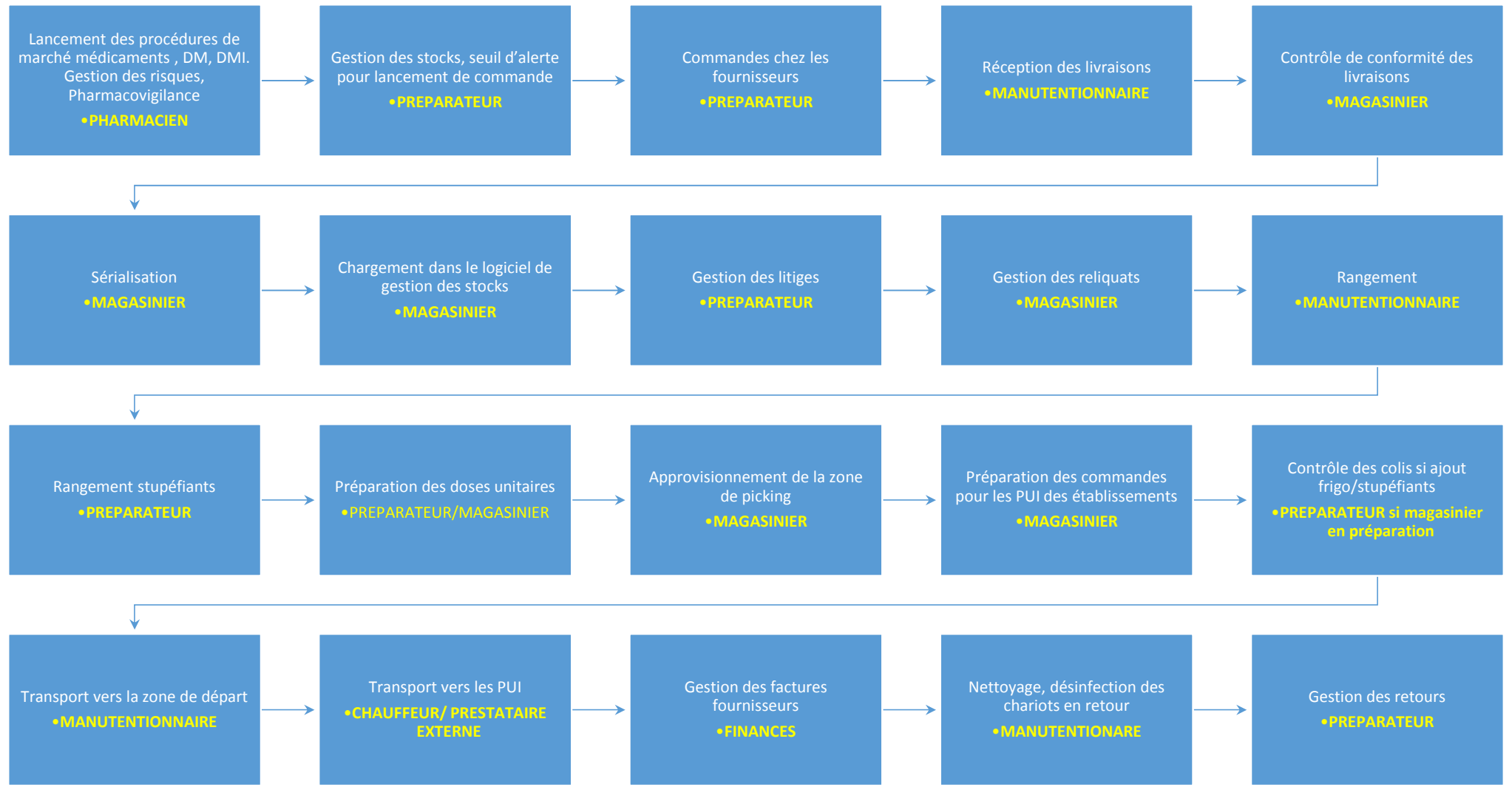
- passer les commandes en EDI +++
- diminuer les factures < 200€

Groupement des activités dites de logistique:
Plateforme de commande

Les activités dites de logistiques



Les métiers mobilisés sur les activités



Groupement des activités dites de logistique:
économies sur les médicaments et les dispositifs médicaux

Les leviers: Segment médicaments	Gains générés
Mutualisation des achats médicaments	7% d'économies
Mutualisation des commandes par fournisseurs	2% d'économies
Introduction dans le marché d'une clause de résiliation de fin de monopole sur le médicaments	1,4% d'économies
Pratique de l'escompte	0,2% du périmètre des médicaments
Rationalisation de l'usage d'antibiotiques (Spécialités non utilisées remontées à la plateforme et redistribuées aux autres établissements)	0,9% du segment «Médicaments» mais nécessite du personnel spécifique (infectiologue, équipe mobile)
Diminution de la polymédication des personnes âgées	0,04% du segment médicaments

Harmonisation des références
(Livret thérapeutique commun)

Les leviers: DM	Gains générés
Encadrement des clauses de révision des prix <i>(De nombreux DM sont soumis à de fortes variations des cours des matières premières d'où l'intérêt de bien connaître la décomposition des coûts et de s'appuyer sur des formules de révision des prix prenant en compte le cours des matières premières et l'évolution de la parité monétaire. Ces clauses doivent également prévoir des dispositions de sauvegarde permettant d'encadrer le risque de hausse et de bénéficier des baisses)</i>	1% d'économies
Travail sur le bon usage des DM UU	3%
Utiliser les casaques chirurgicales renforcées à bon escient / casaques standards	39%
Réserver l'usage des gants chirurgicaux au bloc opératoire / gants d'intervention stériles	10%
Suppression de DM faussement sécuritaires tels que les régulateurs de débit	5% du coût des lignes de perfusion
Utilisation des trocarts de sécurité à bon escient	25%

Autres leviers	Gains générés
Diminution des stocks au sein de chaque PUI et suppression de la gestion des périmés	Temps pph
Réception de doses unitaires (en cas d'automatisation), mutualisation du sur-étiquetage	Temps pph, sécurisation
Massification des commandes	3%
Remise logistique sur la livraison des fournisseurs sur 1 site	3%
Massification des factures	Temps de gestion des factures et coût associé est diminué
Massification du stock sur une plateforme	Diminution du stock général de 5% Diminution des commandes chez le grossistes et/ou en ville
Amélioration de la gestion de stock et diminution des peremptions	Les retours des unités de soins peuvent être recyclés sur un autre établissement Les péremptions courtes sont envoyés à l'établissement au taux de rotation le plus élevé sur la référence

Groupement des activités dites de logistique: les pré-requis

- Disposer d'un SIH robuste
 - dans l'idéal harmoniser.
 - sinon acquisition d'un WMS
- Réaliser une cartographie des UF / type de prescription / volumes de consommation
- Réaliser la «photo» de l'existant : temps, stocks, organisations
- Réaliser une étude d'impact
- Constituer un groupe projet
 - pluriprofessionnel +++
 - pharma, logistique, informatique, direction...
- Contractualiser des objectifs précis avec la direction
 - transfert de charge
 - montée en charge progressive
 - calendrier de mise en œuvre
- Réflexion sur le montage juridique (GCS droit privé, droit public, décret GHT...)
- Au démarrage réaliser une analyse de risque

Merci pour votre attention



Fabienne Berquier

Professeur d'université et consultante spécialiste des fonctions supports (logistique et management)

fabienne.berquier@evallog.fr

www.evallog.fr



Assia MITHA

Pharmacien hospitalier et consultante

assia.mitha@gmail.com

Le CNEH : Ecole de Référence – Conseiller de Confiance



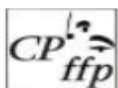
NOS AGRÉMENTS



Le CNEH est un organisme de formation référencé **DataDock**



Le CNEH est certifié **OPQF** (Office professionnel de la qualification de la formation)



Le CNEH est habilité par l'**ISQ-OPQF** à délivrer le certificat professionnel **FFP**
Ce certificat, délivré à l'issue d'un parcours de formation avec une évaluation des compétences, atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier



Le CNEH est membre de la **Fédération de la Formation Professionnelle**



Le CNEH a reçu l'agrément de l'**ANAP**
pour dispenser, conformément à l'arrêté du 11 juin 2010, la formation à l'exercice des fonctions de chef de pôle d'activité clinique ou médico-technique



Le CNEH est habilité par l'**ANESM**
pour l'évaluation externe des activités et de la qualité des prestations des établissements et services visés à l'article L.312-1 du code de l'Action sociale et des familles (CASF). N° d'habilitation ANESM du CNEH : H2009-07-09

- Constats:
 - Organisation disparate et plus ou moins avancée
 - Territoires larges
 - GHT non perçu comme un levier de performance
 - GHT = contrainte, « regression »
- Enjeux
 - Photo des établissements à l'instant « t »
 - Mise en évidence des écarts
 - Qui en est où sur quelle(s) activité(s)?
 - Travail collectif
- Pistes de réflexion
 - Travailler poste par poste
 - du moins stratégique (commande/rangement) au plus stratégique (pharmacie clinique)
 - Quel est le cœur de métier de chaque intervenant??
 - Plateforme : 1? Plusieurs? Par typologie de produit?