

L. CLARETON¹, V. PEPE¹, A. BROS¹, S. WISNIEWSKI¹, B. GOURIEUX¹

¹Hôpitaux Universitaires de Strasbourg – Strasbourg (France)

laure.clareton@chru-strasbourg.fr

Mots clés : partenariat, outil, stratégie

INTRODUCTION

Demandées dans le cahier des charges ou proposées par les fournisseurs lors des procédures d'achat de DM, les remises de fin d'année (RFA) sur chiffre d'affaires (CA) peuvent engendrer des recettes non négligeables et nécessitent donc un suivi.

OBJECTIFS

1. **Répertorier toutes les remises** dont notre établissement de santé (ES) est bénéficiaire sur les marchés en cours en 2022.
2. **Recueillir les pratiques des autres ES et fournisseurs** :
→ autres gammes de produits envisageables ?

MATÉRIEL ET MÉTHODES



Un tableur Excel[®] regroupant toutes les consultations d'achat en cours (nationales et territoriales) a été créé pour faciliter le suivi des RFA.



Deux questionnaires ont été diffusés en juin 2023

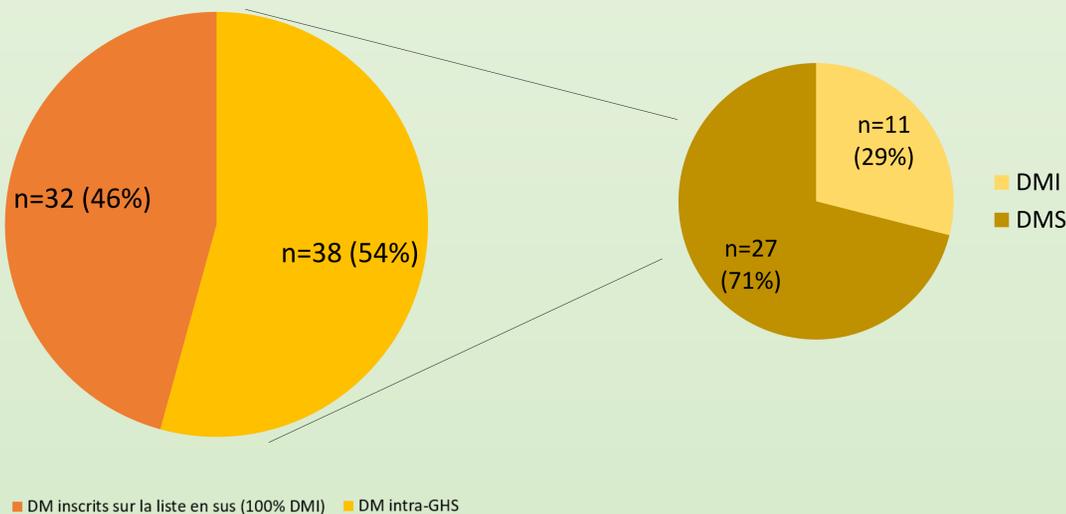
A destination des pharmaciens d'autres ES (publics et privés) : quelles pratiques/organisations en place ?

A destination des fournisseurs : quelles pratiques/stratégies en place ?

RÉSULTATS

Hôpitaux universitaires de Strasbourg (HUS)

Nombre de lots concernés par les RFA (n=70) et type de produit associé



42 consultations d'achat en cours
→ **13 bénéficient de RFA**

Nouveau suivi en place
→ **619 113€ obtenus en 2022**

Autres établissements de santé

- ✓ 36 ES contactés → 15 (41,7%) ont répondu
- ✓ **Tous bénéficiaient de RFA**
- ✓ 2 consultations d'achats majoritairement citées (14 ES sur 15 (93,3%)) : **cardiologie interventionnelle et rythmologie / électrophysiologie**

Fournisseurs

- ✓ 225 fournisseurs contactés → 100 (44,4%) ont répondu
- ✓ **31 (31%) indiquent proposer des RFA** → 17 (54,8%) sur des DM de soins courants

La gestion des RFA est perçue par tous comme chronophage.

DISCUSSION / CONCLUSION

- ✓ **Pérennisation du suivi.**
- ✓ **Travailler en amont avec tous les fournisseurs** potentiels d'un segment d'achat :
 - Evaluer le type de DM pouvant générer des RFA
 - Convenir des meilleures modalités de remises
 - HUS non bénéficiaires de RFA par rapport aux autres ES sur les segments suivants : orthopédie, neurochirurgie/chirurgie du rachis et sutures/ligatures
→ Réflexion à mener pour développer ?
- ✓ **Partenariat renforcé et transparent** avec les fournisseurs, tout en incluant le groupement hospitalier de territoire.