

Rôles du prescripteur / acheteur / pharmacien tout au long du processus Achat

	Analyser le besoin interne et réaliser l'étude de marché	Définir la stratégie Achat	Préparer le dossier de consultation	Lancement du marché et contractualisation	Mettre en œuvre et piloter l'exécution
MEDECIN ET SOIGNANT	<ul style="list-style-type: none"> • Expression d'un besoin thérapeutique • Participation au groupe d'experts (si besoin) <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><i>Livrables : Livret thérapeutique en DCI Livret du DM</i></p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Participe au groupe d'experts (si besoin) • Définit conjointement avec le pharmacien les critères d'évaluation cliniques et techniques (conditionnement...) 		<ul style="list-style-type: none"> • Teste et évalue les produits retenus (pour certains DM) • Participe au choix du prestataire 	<ul style="list-style-type: none"> • Remonte les informations en cas de problèmes au pharmacien • Participe aux vigilances
PHARMACIEN	<ul style="list-style-type: none"> • Dialogue avec le prescripteur et l'utilisateur pour choisir le traitement ou DM adapté dans le cadre du COMEDIMS • A la possibilité dans le périmètre défini par le COMEDIMS de faire des propositions des produits équivalents • Informe sur les événements susceptibles de générer un besoin <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Organise avec le pharmacien l'étude de marché (étude des fournisseurs, caractéristiques techniques, concurrence à l'achat) et produit l'étude avec les éléments de coût complet (maintenance, logistiques, recyclage, formation,...) en incluant les méthodes d'allotissement, l'analyse des risques, les variantes possibles, des éléments de benchmark pour assurer une bonne mise en concurrence </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Est garant que la stratégie d'achat est conforme au livret thérapeutique <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Définissent conjointement la stratégie de marché (allotissement, prix objectif, durée, pondération des critères, plan de progrès) à l'issue d'un dialogue • Préparent l'organisation et la conduite du changement </div>	<ul style="list-style-type: none"> • Valide avec le groupe d'experts que le DCE est conforme aux travaux précédents 	<ul style="list-style-type: none"> • Participe au choix du prestataire • Informe les médecins et les services cliniques du calendrier et de la date de mise à disposition des produits 	<ul style="list-style-type: none"> • Organise et synthétise des remontées terrains • Coordonne une équipe en charge de la pharmaco et la matérié –vigilance <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Informent les prescripteurs des produits choisis • Mettent en place le plan de progrès • Planifient des rendez-vous fournisseurs communs • Suivent les évolutions de marché pour renégociation • Analysent les niveaux de consommation en relation avec l'activité de soins </div>
ACHETEUR	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse le besoin interne et les contraintes associées • Identifie les leviers annexes à l'Achat (leviers logistique, conditions financières, développement durable...) • Réalise un premier chiffrage des différentes options 	<ul style="list-style-type: none"> • S'assure de l'exhaustivité des leviers stratégiques • Réalise la segmentation du portefeuille fournisseurs , définit le nombre de fournisseurs cible , détermine une approche différenciée en fonction du degré de criticité et du caractère stratégique 	<ul style="list-style-type: none"> • Rédige le dossier de consultation des entreprises (DCE) • Est garant de la performance de l'Achat • Détermine avec le pharmacien et le médecin les niveaux de service et les indicateurs clés de performance 	<ul style="list-style-type: none"> • Organise et motive le choix du prestataire (grilles de sélection / de décision pour analyse des offres, pondération, critères) • Négocie • Motive la méthode de calcul du TCO • Automatise les processus pour une réduction des coûts administratifs d'achat 	<ul style="list-style-type: none"> • Veille externe (mise à jour permanente de l'étude de marché), suit les courbes de tarif CEPS et organise les renégociations • Propose des solutions informatiques achat appropriées (e-procurement) • Historise la connaissance

Etude de marché

Stratégie de marché

Cahier des charges

Contractualisation

Pilotage et suivi