

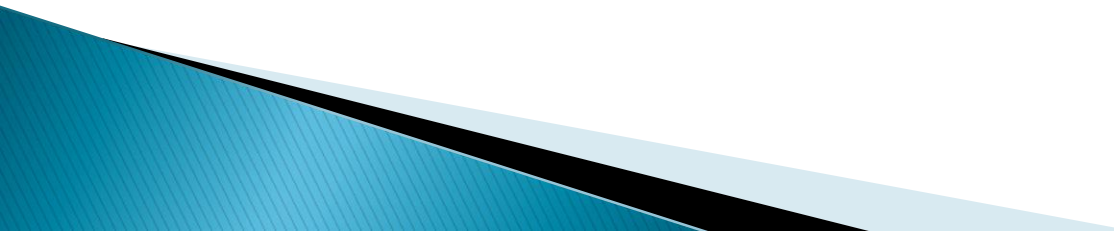
Approvisionnement fondés sur la valeur

Tenir compte de l'ensemble des coûts reliés à une acquisition comme base de décision

Pourquoi devons-nous agir?

- ▶ Dépenses en santé ne sont pas soutenables
 - Taux de croissance naturel des dépenses en santé: 5.2%/année au Canada (CBoC)
 - IdQ a démontré que le Québec devait maintenir la croissance des dépenses en santé à 4.2% par année afin d'assurer la pérennité de son équilibre budgétaire
- ▶ Dépenses en santé (PIB) : 10.9% (Canada) vs 9.3% (OCDE)
- ▶ En matière de soins santé: Le Canada se classer au 10e rang sur 11 (The Commonwealth Fund)

Conclusion: L'innovation en santé n'est pas un choix, mais plutôt une nécessité



Alignement: Définitions

▶ INNOVATION

- L'innovation consiste en de nouvelles ou meilleures façons de faire des choses ayant de la valeur. Les inventions ne deviennent des innovations qu'une fois mises en œuvre de façon pertinente. L'innovation existe sous plusieurs formes, dont l'innovation de procédés, l'innovation de produits et l'innovation sociale et organisationnelle. (MEIE, 2010)

▶ CONFORMITÉ

- État de correspondance entre les caractéristiques d'un produit et les exigences du devis

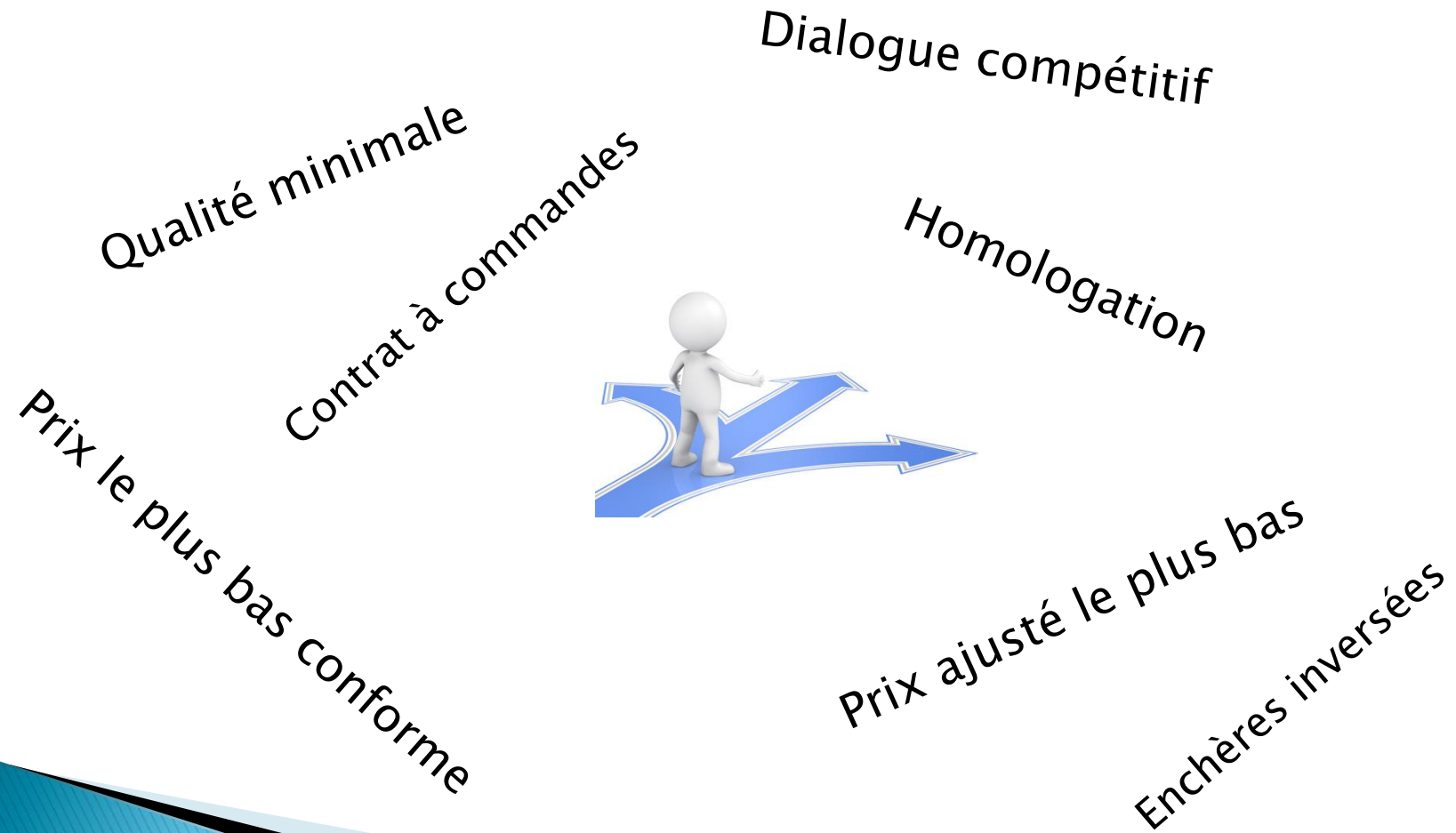
▶ QUALITÉ

- La qualité d'un produit ou d'un service n'est pas ce qui est offert par le fournisseur. C'est ce qu'en retire le client et ce qu'il est prêt à payer pour l'obtenir. (Peter Drucker)

▶ VALEUR

- Le résultat qui est important pour le patient / Les coûts pour atteindre ce résultat (Porter)

Exploiter les leviers existants dans la réglementation au Québec



Prix le plus bas conforme

- Marché connu et stable
 - Évolution lente de la technologie
 - Possibilité d'évaluer les produits sur la base d'un devis de conformité avec ou sans banc d'essai
 - Tous les modèles sur le marché répondent à nos besoins
 - On n'est pas prêt à payer plus cher
-
- Exemples : Moniteurs de signes vitaux et saturomètres ;
Pompes pousse-seringues

Qualité minimale

- La conformité à certains critères essentiels ne peut s'évaluer sur la seule base des soumissions « papier »
 - Exemple : Lits médicaux

Homologation de biens

Permet de s'assurer de la conformité d'un bien à une norme reconnue ou à une spécification technique établie, sur une période de 1 à 3 ans avant de procéder à des appels d'offres seulement sur les biens homologués

Prix ajusté le plus bas

- Évolution rapide de la technologie
- Nouveaux joueurs sur le marché
- On est prêt à payer plus cher pour certaines caractéristiques préférentielles
- Probabilité plus ou moins élevée que la note de qualité influence l'adjudication ($K = 30\%$ max)
- Exemples : Analyseur de gaz sanguins, analyseurs d'hématologie automatisés, équipements d'IRM

Dialogue compétitif

- Seulement pour des dossiers de TI
- Après le dépôt d'une première soumission, dialogue entre l'organisme public et chaque soumissionnaire sélectionné en présence d'un vérificateur indépendant
- Ce n'est pas une négociation !!! L'objectif du dialogue est essentiellement de préciser les besoins, porte notamment sur les moyens technologiques pour y répondre et l'échéancier de réalisation
- Après le dialogue, le soumissionnaire est invité à déposer une soumission finale comportant un prix et une démonstration de la qualité
- le comité de dialogue est différent du comité de sélection et aucune communication entre les deux comités
- Facteur K jusqu'à 40%

Dossier à haut degré de complexité ou solution inexistante

En bref

- ✓ Prix le plus bas conforme ne signifie pas qualité la plus basse
- ✓ Tenir compte du *coût total d'acquisition* dans l'évaluation du prix le plus bas ou du prix ajusté le plus bas
«coûts non inclus dans le prix soumis que devrait assumer l'organisme public pendant la durée de vie utile des biens acquis»
- ✓ Établir judicieusement les critères d'évaluation de la qualité ainsi que leur pondération (*Outil MacBeth*)

La création de valeur pour tous

Institut du Québec:

« À maints égards, l'approvisionnement fondé sur la valeur en soins de santé a une incidence positive sur l'état de santé des patients, les coûts du système et l'économie en général. Ce type d'approvisionnement met en effet l'accent sur l'acquisition de solutions répondant à des problèmes complexes, plutôt que sur des produits rentables. Il contribue ainsi à créer de la valeur pour les patients, les parties prenantes et la société tout entière. Il le fait en favorisant le développement de solutions adaptées, efficaces et durables, ce qui stimule l'innovation et a un effet positif sur les résultats en matière de santé pour les patients et la contribution des intervenants. Par le fait même, l'approvisionnement fondé sur la valeur génère des progrès socioéconomiques. »

Augmenter la valeur de la
prestation des soins de
santé

Valeur =

Résultats des soins
importants pour les patients

Coût de l'atteinte
de ces résultats

Un regard sur l'Ontario

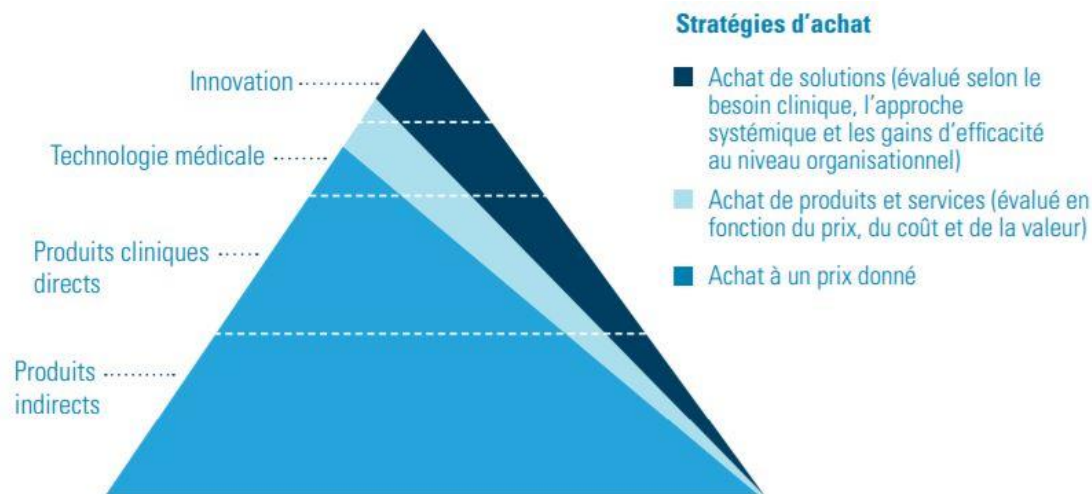


FIGURE 3

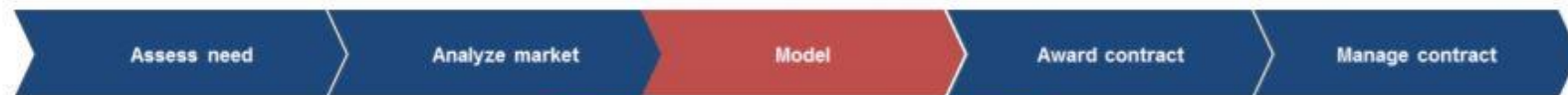
Recommandation 6

Renforcer la capacité à mettre en place un approvisionnement fondé sur la valeur

Le Comité d'experts recommande que la nouvelle Entité :

- s'assure que l'approvisionnement fondé sur la valeur est une compétence essentielle, soutenue par des paramètres de rendement qui valorisent les contributions à l'amélioration des résultats offerts aux patients dans l'ensemble du continuum des soins;
- envisage d'identifier des cadres chargés de mobiliser les cliniciens, les gestionnaires principaux, les fournisseurs et autres afin de stimuler l'adoption accrue de l'approvisionnement fondé sur la valeur dans le domaine des soins de santé.

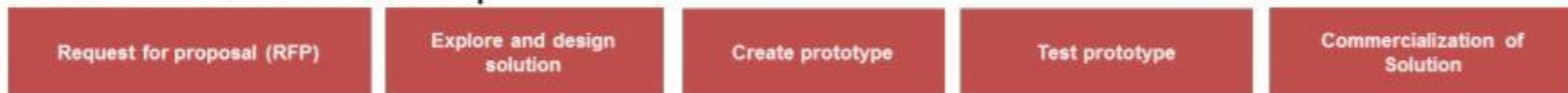
Un regard sur l'Ontario



1. R&D Procurement



2. Innovation Partnership



3. Design Contest



4. Competitive Dialogue



5. Competitive Procedure with Negotiation



6. Innovation Friendly Competitive Process: Example – Alternative Proposals



Un regard sur l'Alberta

Formulation de besoins non comblés

Composés des professionnels de la santé, patients, gouvernement

Appels de solutions encadrés et développés en collaboration avec l'industrie

- Approche centrée sur le patient
- Supporte des initiatives locales pour par la suite les étendre au niveau provincial
- Utilisation de données scientifiques pour guider les décisions

- Améliorer l'expérience patient
- Aider la population à demeurer en santé
- Prodiguer les meilleurs soins de santé
- Chaque dollar investi en santé doit générer de la valeur

Les achats innovants fondés sur la valeur sont déjà là

De meilleures pratiques émergent chez les grandes institutions et ouvrent la voie pour le secteur de la santé

Au-delà du prix : considérer le coût total de la délivrance des soins



 Stockholms läns landsting

- Le Stockholm County Council a fait un appel d'offres pour les **produits de soin des blessures**
- A la place d'un modèle purement fondé sur le prix, un **modèle** de coût incluant les **coûts de délivrance des soins** a été utilisé
- Les fournisseurs devaient prouver les **coûts totaux** pour 3 **patients fictifs** différents
- Le soumissionnaire avec le prix le plus élevé a gagné (ConvaTec) : le coût total le plus faible et des preuves solides pour étayer leur allégation

Focalisation sur les résultats : partage du risque fondé sur la valeur avec le fournisseur



- Appel d'offres pour des **défibrillateurs automatiques implantables et des pacemakers** par un payeur / prestataire canadien
- L'appel d'offres a demandé aux **fournisseurs** de **s'engager sur une durée de vie estimée** des appareils
- En raison du manque de preuve sur les résultats, un **modèle de partage des risques** a été proposé
- L'appel d'offres a conduit à de **meilleurs résultats pour les patients**
- Et éventuellement à une **diminution des coûts** d'exploitation à long terme (opérations moins fréquentes)

Les achats innovants fondés sur la valeur sont déjà là

De meilleures pratiques émergent chez les grandes institutions et ouvrent la voie pour le secteur de la santé

Soutien aux résultats : collaboration sur la mesure des résultats


KAROLINSKA
Universitetssjukhuset
PHILIPS



- L'hôpital universitaire Karolinska a lancé un appel d'offres pour un **équipement d'imagerie**
- Utilisation d'un format de **dialogue concurrentiel** innovant
- L'appel d'offres contenait des **conditions** sur la **contribution aux résultats**
- Philips a gagné grâce au soutien à la **mesure des résultats**

Evaluation des résultats : test sur les rapports des résultats patients dans l'appel d'offres



- Un prestataire norvégien **avait des problèmes sur les cathéters à bas coûts** : douleur pour les patients et taux de défaillance élevées
- L'autorité régionale de santé a décidé d'**inclure la douleur rapportée par les patients dans l'évaluation des offres**
- Nombreux **cathéters testés par les infirmières et niveaux de douleur rapportés par les patients pendant l'évaluation des offres**
- Une action judiciaire en a résulté en raison de la subjectivité de l'évaluation, mais l'**appel d'offres a finalement été déclaré conforme**

Pilots being launched across EU (and CAN)

Pilot to start/started

Signed pilot terms

Indicated interest

South Lake Regional (Ontario)
+ region of Quebec



ICHOM/NHS Whales Shared Services

Children's Hospital Group

HSE

C.H.U. de Bordeaux
+ C.H.U. de Rennes
+ Hospices Civils de Lyon
(members of UNIHA)

Hospital Clinic Barcelona



+ Jefe de Compras
Instituto Catalán de la Salud

Hospital Clínico San Carlos Madrid

AQUAS

N.H.S. NW Procurement Development



Helse Sør-øst RHF
(potentially second half of 2017)



Pohjois-Pohjanmaa Hospital district area



RETROSPECTIVE EXAMPLE:
Gothenburg region (VGR).



Region Skåne



3 regions



UZ Leuven



AZ Turnhout

Ziekenhuis Oost-Limburg - Genk

UZA - Antwerp University Hospital

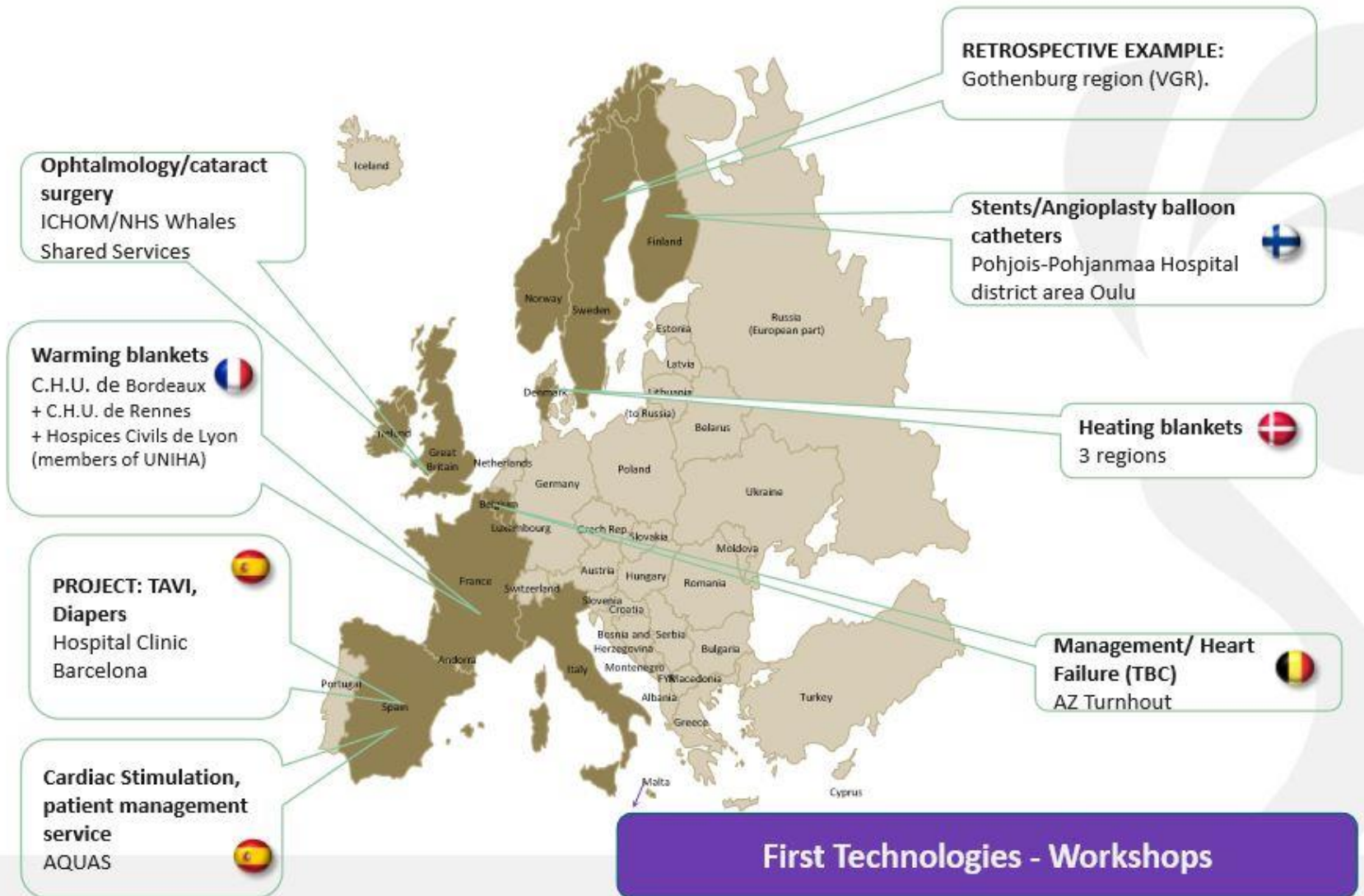
CONSIP



Azienda Ospedaliero-Universitaria di Ferrara



2017 : Pilot Deployment – Selected Technologies



Solution proposée:

Approvisionnement fondé sur la valeur

- ▶ Approche centrée sur le patient et sur l'intégration du système *qui met l'accent sur la qualité de l'approvisionnement* plutôt que sur la minimisation de ses coûts et sa quantification
- ▶ Inclut la performance du système de santé et les résultats pour les patients *tout en valorisant les rendements à long terme*
- ▶ Permet aux décideurs publics et aux entreprises soumissionnaires de *s'entendre sur une série d'indicateurs communs*, comme la réduction des coûts, l'amélioration de la qualité clinique, les résultats auprès des patients et l'appréciation de ceux-ci
- ▶ Étant donné que l'approvisionnement est au cœur de la valeur d'acquisition, *l'approvisionnement fondé sur la valeur (VBP) va de pair avec les soins fondés sur la valeur (VBHC)*

Le mot de la fin...

- ▶ Collaboration entre les différents acteurs impliqués dans un processus d'approvisionnement

Questions ?

