1002

E.N.S.S.I.B.
Ecole Nationale Supérieure
des Sciences de l'Information
et des Bibliothèques

UNIVERSITE
CLAUDE BERNARD
LYON 1

DESS en INFORMATIQUE DOCUMENTAIRE

Rapport de stage

En marche vers l'EDI

Bruno COANET

Club H
Rouen (76)

1995

24

E.N.S.S.I.B.
Ecole Nationale Supérieure
des Sciences de l'Information
et des Bibliothèques

UNIVERSITE
CLAUDE BERNARD
LYON 1

DESS en INFORMATIQUE DOCUMENTAIRE

Rapport de stage

En marche vers l'EDI

Bruno COANET

E N S I B
Bibliothèque
Villeurbanne

Club H
Rouen (76)

1995

1995
ID ST
24

1. INTRODUCTION

Le secteur hospitalier privé, né des facilités économiques ouvertes dans les années d'Après Guerre a cherché à se structurer lorsque l'évolution des législations a rendu plus complexe l'équilibre économique de ces établissements de soin.

La puissance économique des hôpitaux publiques CHU, CHR leur offrait une importante force de négociation face aux groupes pharmaceutiques. La taille plus modeste de la majorité des cliniques privées ne leur donnait pas individuellement cette facilité. Les médecins PDG, que le dynamisme avait amené jusqu'à la création de leur entreprise n'avaient pas forcément l'intérêt, la compétence ou le temps de mener à bien des négociations longues et fructueuses avec leurs partenaires économiques.

De cet état de fait des groupements régionaux ou nationaux se sont structurés pour regrouper les potentiels de consommation offerts à l'industrie pharmaceutique et profiter des compétences réelles de négociation d'acteurs internes ou externes.

C'est dans ce contexte général qu'est né le CLUB H en 1980.

2. PRESENTATION DU CLUB H

2.1. HISTORIQUE ET STRUCTURE

Monsieur Yves BOUDIER, P.D.G. de la Polyclinique de Deauville avait compris l'intérêt économique d'un regroupement de potentiels mais aussi de la concertation plus large des cliniques d'une même région dans une optique de progrès de gestion, d'étude des axes de développement, de partage d'expériences spécifiques ou d'étude des législations et réglementations en vigueur.

En 1980, il créé la société YVES BOUDIER CONSEIL, ayant pour objet le conseil en gestion de cliniques privées et monte le CLUB H, club de cliniques privées en Normandie.
Les années qui suivent verront le développement du CLUB H à d'autres CLUB H régionaux pour couvrir aujourd'hui la majeur partie du territoire national avec 150 cliniques qui représentent 4% des lits hospitaliers français.

De ses débuts en club régional, le CLUB H a cherché à conserver la spécificité des régions en travaillant toujours par CLUB H régionaux.
C'est de cette organisation que peut naître une réelle dimension de club, par la participation active par région de l'ensemble des acteurs des cliniques, Directeurs, Pharmaciens, Chefs de blocs opératoires, etc...
Il est à noter que cet équilibre fragile entre les intérêts d' une société anonyme et la dimension quasi associative du CLUB H entraîne de nombreux choix de gestion et de management visant à le préserver.

Les CLUB H régionaux sont ce regroupement local de cliniques. Aucune structure physique n'est en place dans les régions. La structure « permanente » CLUB H est basée à Rouen (76). Sa composition est de 8 personnes, son P.D.G., un Directeur, un Animateur des régions, un Attaché de direction, quatre assistantes.

2.2. ORGANISATION

Nous n'aborderons ici que la partie « négociation » de l'activité du CLUB H. L'autre partie qui comprend l'ensemble des réflexions par commissions n'est pas directement liée à cette étude. Il est important de noter cependant que cette seconde facette contribue pleinement à l'originalité du CLUB H par rapport aux deux centrales d'achat nationales pour cliniques qui sont la CAHP et la CASSIC. Encore une fois l'organisation de l'activité centrale d'achat du CLUB H est entièrement fondée sur les structures régionales. Nous verrons en fin de ce chapitre tout l'intérêt économique que cela représente.

2.2.1. DESCRIPTION DES MARCHES

Aujourd'hui, le CLUB H travaille sur les marchés suivants:

Spécialités pharmaceutiques:

Ce marché représente l'ensemble des médicaments et solutés distribués par les laboratoires.

Consommables médicaux:

Ce marché représente l'ensemble des produits à usages uniques. Ce vaste marché peut comprendre aussi bien des compresses que des matériels de chirurgie, de gynécologie, etc...

Divers:

Ce marché regroupe aussi bien les gaz médicaux, le personnel médical intérimaire que la blanchisserie, etc...

Services généraux:

Moins spécifique à l'activité médicale, ce marché regroupe la papeterie, les produits d'entretien, les produits de maintenance et l'ensemble du petit matériel de restauration.

Alimentation:

Pour les cliniques ne sous-traitant pas leur restauration à des sociétés spécialisées, ce marché représente la majeure partie de leurs achats de denrées. Le suivi de ce marché est lourd puisqu'il ne répond pas à la même stabilité que les spécialités et

les consommables mais est assujetti à des mouvements tarifaires liés aux cours des catégories de produits.

2.2.2. PROCESSUS D'APPELS D'OFFRES

D'une façon schématique prenons l'exemple des appels d'offres en spécialités pharmaceutiques:

Courant Juin	Constitution des équipes de négociation.	Choix d'un coordinateur économique par région qui sera le représentant des ses confrères lors des rencontres de négociations nationales avec les laboratoires. Il aura également en charge l'animation des réunions régionales. Il sera garant de la bonne circulation de l'information dans la région. Il assume obligatoirement une responsabilité dans l'un des établissements de la région.(Chef de bloc, pharmacien etc...)
Fin Juin	Envoi des enquêtes de consommation	Les enquêtes de consommation sont remplies par les pharmaciens des établissements pour déterminer un potentiel national de consommation pour l'année à venir. Chaque année 50% des cliniques sont consultées.
Mi-septembre	Réunion de formation des négociateurs retenus.	Un cabinet extérieur effectue cette formation à la négociation d'achat. pour souder l'équipe et travailler sur la qualité des argumentaires.
Mi-septembre à octobre	Retour et saisie des enquêtes de consommation, élaboration de l'appel d'offres.	
Fin octobre	Envoi de l'appel d'offres	

Novembre	Réception des offres des laboratoires, saisie des réponses préparation des documents de négociation.	
Novembre	Négociations régionales	Parallèlement aux rencontres nationales avec les fournisseurs majeurs du marché, des rencontres régionales sont suivies par les pharmaciens pour les laboratoires représentant une plus faible incidence sur le montant global des achats de la clinique.
Début décembre	Semaine de négociation nationale	Les fournisseurs majeurs sont conviés à un entretien au cours duquel les prix annoncés sont renégociés en fonction du marché. Il s'ensuit une remise à jour des prix dans le SGBD.
Mi- décembre	Réunions régionales de référencement.	Au cours d'une journée de référencement, chaque région va tour à tour choisir quels fournisseurs elle référence en exclusif ou en doublon. Cette réunion est animée par le pharmacien négociateur et un membre permanent du CLUB H.
Fin décembre	Confirmation fournisseurs	A l'issue des référencements régionaux chaque fournisseur reçoit un protocole d'accord lui spécifiant sur quels produits et sur quelles régions il a été retenu.
Fin décembre	Envoi des catalogues	Les référencements établis, des catalogues régionaux sont édités et envoyés dans chaque clinique.
Début janvier	Début des nouvelles conditions!	

Le même principe régit le fonctionnement des autres chapîtres avec des adaptations liées aux spécificités des marchés.
On comprend ici que la structure CLUB H n'est qu'un outil logistique au service des cliniques, développant un fonctionnement très « démocratique » et

« participatif ». Les négociations ont été effectuées par les pharmaciens représentant leurs confrères, les choix ont été des choix régionaux par décisions collégiales de l'ensemble des pharmaciens.
Pour les laboratoires un réel intérêt économique découle de cet esprit « club ». Un référencement national de fournisseurs semble toujours pour qui n'a pas participé à une négociation une contrainte imposée à laquelle il ne souhaite se soumettre plus qu'un outil d'aide pour sa propre gestion. Le choix tel qu'il est effectué est pour un pharmacien SON choix. De ce fait il se sent engagé par un référencement et le suit ce qui ne semble pas être toujours la norme dans la profession. Les laboratoires apprécient cette règle du jeu, il est difficile pour eux d'arriver jusqu'au bout de la négociation sans perdre quelques points mais la contrepartie est un retour sur investissement par de réelles parts de marché supplémentaires.

2.2.3. FRAIS D'ASSISTANCE

Ce service que l'on apporte aux laboratoires a un coût. C'est le coût de la structure. Chaque laboratoire reverse au CLUB H 2% du chiffre d'affaires qu'il a réalisé avec les cliniques adhérentes.
En fin de trimestre chaque laboratoire remplit un document de « relevé de C.A. » qui sera ensuite renvoyé au CLUB H et servira à l'émission d'une facture de frais d'assistance. Cette opération étant importante pour la suite de l'étude nous détaillons ici son fonctionnement.

25/03, 25/06, 25/09, 25/10	Edition des relevés de CA personnalisés.	Il s'agit de l'édition en tableau de la liste des cliniques pour lesquelles le fournisseur X a été référencé. Sur l'ensemble des marchés cela représente environ 400 fournisseurs.
31/12, 31/03, 30/06, 30/09	Envoi des bordereaux de relevés de chiffre d'affaires aux fournisseurs	
15/01, 15/04, 15/07, 15/10	Retour des bordereaux de relevés de C.A.	
.../...	Saisie des CA et émission de la facture de 2% du C.A. déclaré.	

3. ANALYSE DE L'EXISTANT

3.1. L'ORGANISATION INFORMATIQUE

L'organisation informatique est la suivante:
Basé sur un serveur en environnement DOS, le réseau du CLUB H comporte 8 postes sous Windows équipés d'outils standards et de d'un run-time Dbase IV. Ce dernier permet de faire tourner une application très complète pour la gestion des appels d'offres et la gestion du CA des laboratoires. Les fichiers sont installés sur le disque dur du serveur, les traitements sont effectués sur les postes de travail.
La structure de la base est détaillée en annexe 1.
L'application qui est un développement « maison » reste souple et peut être adaptée à nos évolutions d'organisation.
Une réflexion actuelle porte sur la migration de l'application dans un environnement Windows permettant notamment des interfaçages plus conviviaux avec les logiciels bureautiques Word et Excel et une utilisation plus agréable de l'application.

3.2. ETUDE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL EXISTANTS

3.2.1. LES DOCUMENTS DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Le document existant pour le traitement des chiffres d'affaires présente plusieurs caractéristiques:
Emis directement sous D Base, d'une présentation très simple liée au logiciel en environnement DOS, ce feuillet de 1 à 8 pages est édité par une requête qui permet d'extraire pour un fournisseur donné les régions pour lesquelles il est référencé. Le document stipule donc le nom du fournisseur et la liste des cliniques correspondant aux régions. Un fournisseur travaillant sur les 7 régions reçoit donc un formulaire vierge de huit pages. La notion de cliniques n'a pas de lien avec la facturation mais permet de suivre activement l'évolution commerciale d'un fournisseur.
(Voir annexe).
Le fournisseur remplit ce formulaire ou renvoie un listing de son C.A. tiré de son système informatique interne. Le formulaire retourné au CLUB H est manuscrit ou dactylographié. Dans le cas le plus fréquent, environ 75% des retours c'est un listing qui est retourné. Dans 100% des cas les données sont issues d'un système informatique.
Si de toute évidence, l'exploitation par le laboratoire de notre document de « Relevé de chiffre d'affaires » n'est pas aisée et quelque peu rébarbative, le traitement qui s'ensuit ne l'est pas moins.
Les listings ne présentent bien souvent aucun point commun avec l'organisation de la base de donnée. Cela s'explique par les clefs de tri proposées par les systèmes informatiques. ainsi on retrouve principalement les classements suivants:
-Tri par codes internes du fichier client du laboratoire.
-Tri par codes postaux.
-Tri par produits ou classes de produits
-Tri par codes de visiteurs régionaux
-Tri par régions commerciales du laboratoire

L'exploitation de ce type de listing est donc très longue et représente un coût élevé pour le CLUB H. Outre le coût salarial, la lourdeur des traitements implique un retard de facturation qui a une incidence directe sur la gestion de trésorerie de l'entreprise. Le risque d'erreurs dans ce type de saisie n'est pas négligeable.

3.2.2. LES DOCUMENTS DE MARCHE

Les documents de marché sont l'ensemble des documents circulant entre les cliniques, le CLUB H, les fournisseurs et les négociateurs régionaux pour préparer un appel d'offres, le négocier et informer les établissements adhérents.

3.2.2.1. L'ENQUETE DE CONSOMMATION

L'enquête de consommation, nous l'avons vu est envoyée à 50% des cliniques tous les deux ans. Sortie de D Base et éditée par un imprimeur, ce sont donc sur les deux marchés des Spécialités Pharmaceutiques et des Consommables Médicaux 150 enquêtes traitées chaque année. Une enquête de consommation reprend l'ensemble des gammes négociées par le CLUB H.
Sous forme de tableau (Voir annexe) chaque pharmacien d'établissement saisi les consommations effectives de l'année écoulée. Le document reçu est ensuite intégralement saisi sous D Base pour extrapoler le total sur l'ensemble des établissements. La charge de travail est évaluée à 18 journées de saisie.

3.2.2.2. L'APPEL D'OFFRES

Le document d'appel d'offres comprend un courrier dans lequel sont présentées les modalités de la consultation, les produits et les volumes appelés en marché et la nomenclature des produits concernant le fournisseur interrogé.
La nomenclature présentée sous une forme spécifique au CLUB H (Voir annexe), comprend les éléments suivants:

Consommation unitaire annuelle
Code U.C.D.
Libellé du produit
Prix Unitaire proposé aux établissements
Conditionnement proposé
Observation
Date, signature, cachet commercial.

Cette grille est remplie par le fournisseur qui la retourne dans les délais ou qui retourne son propre document de réponse. Dans ce dernier cas c'est souvent une réponse sous une forme normalisée ou en cours de normalisation.
Le document reçu du fournisseur est saisi sous DBASE afin de l'exploiter en établissant des grilles de comparaisons entre fournisseurs, entre les réponses de l'année N/N-1 etc.. Ces documents seront utilisés par les négociateurs pour les préparations d'entretiens.(Voir annexe).
En final ces fichiers servent à l'édition du catalogue régional de référencement.(Voir annexe).

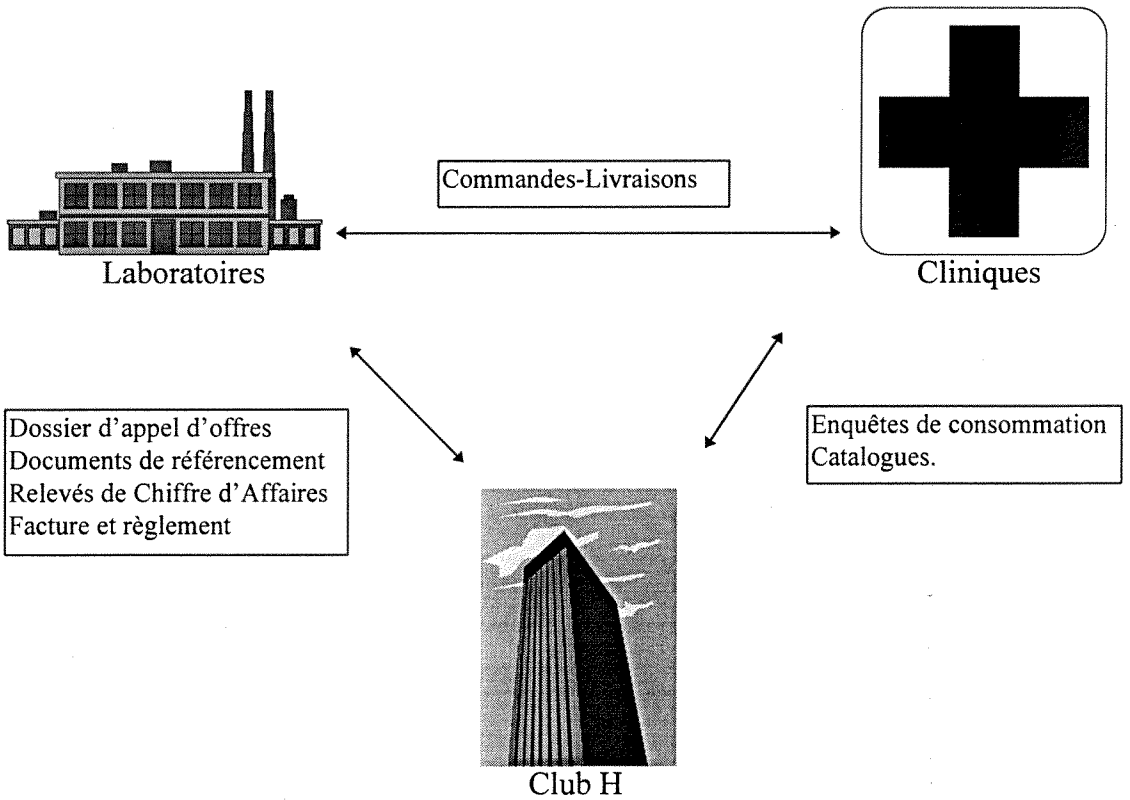
Il est à noter que dans le jeu des négociations, ce document est appelé à être modifié, retravaillé avant d'avoir atteint le niveau de prix acceptable et accepté. La saisie de ces réponses est évaluée sur l'année à XX heures de travail.

3.2.2.3. LE CATALOGUE REGIONAL

Nous l'avons dit, le catalogue régional est édité sur la base des saisies des offres des fournisseurs et des référencements décidés par les coordinateurs économiques. L'édition du catalogue suit la même logique en croisant les données des gammes référencées et des prix.
« Ce catalogue est en réalité la somme de 4 livrets Spécialités, Consommables, Services généraux, Alimentation. Le total représente par établissement environ 300 pages distribuées en plusieurs exemplaires.
Le catalogue régional est utilisé tout au long de l'année par différentes personnes dans la clinique.
Le catalogue régional est bien entendu différent d'une région à l'autre. Il ne s'agit pas d'une simple subtilité de présentation. Son contenu est différent puisque d'une région à l'autre les pharmaciens ont pu référencer des fournisseurs différents.

3.3. ETUDE DES FLUX DE DOCUMENTS

Si nous cherchons à reproduire graphiquement les flux documentaires nous pouvons tracer le schéma suivant:



Une première constatation s'impose. On remarque que les documents ne sont pas des documents statiques ou destinés à véhiculer une information en sens unique, ce sont des documents navettes.

- Le document d'appel d'offre part du Club H pour aller chez le fournisseur. Il est travaillé chez le fournisseur pour repartir ensuite au Club H. Dans certains cas il reprendra ce circuit encore une voire deux fois.

- Le relevé de Chiffre d'affaires part du Club H pour aller chez le fournisseur. Il est travaillé chez le fournisseur pour repartir ensuite au Club H.

- L' enquête de consommation part du Club H pour aller à la clinique. elle est travaillée à la clinique pour repartir ensuite au Club H.

Une deuxième caractéristique commune à ces trois documents s'impose: Ce sont des documents chiffrés qui suivent un même traitement.

La création des documents au Club H fait appel:

- Pour les enquêtes de consommation à la nomenclature issue de DBASE.
- Pour les Appels d'offres à la nomenclature issue de DBASE.
- Pour les relevés de Chiffres d'Affaires au fichier fournisseur issu de DBASE.

Si les données de base que contiennent ces documents sont issues d'un même environnement, les traitements suivant n'en présentent pas moins de très fortes similitudes:

- L'enquête de consommation est remplie manuellement par les pharmaciens après des recherches dans leur logiciel de gestion de stock de leur pharmacie.
- Le dossier d'appel d'offres traité par les laboratoires est issu d'une base de données produits ou de tableaux sous un tableur standard après une extraction d'un système central. C'est ce tableau de simulation qui permet à un Directeur Commercial de préparer sa réponse pour la faire saisir sur les grilles de réponse Club H.
- Le chiffre d'affaires traité par les laboratoires est une extraction du fichier commandes de leur système de gestion. Il est recopié à la main ou à la machine avec un temps de saisie non négligeable et source d'erreurs.

Nous l'avons vu les sources de ces documents sont du même type, le traitement de ces documents par le fournisseur ou la clinique est quasi identique, enfin regardons la destination de ces trois documents:

- L'enquête de consommation reçue au Club H est saisie dans D Base pour calculer la consommation annuelle cumulée des cliniques.
- La réponse à l'appel d'offres est saisie dans D Base pour l'ensemble des fournisseurs interrogés pour préparer les négociations et ensuite les catalogues.
- Les relevés de Chiffres d'Affaires sont saisis dans D Base pour déterminer le montant facturable, éditer la facture et établir des statistiques d'activité.

Ces trois dernières étapes sont sujettes à erreurs de saisies et à un temps important alors qu'elles doivent par essence être effectuées rapidement et sans aucune erreur.

En résume, on constate les opérations suivantes:

- ◊ Extraction de données du système informatique Club H
- ◊ Edition de ces données
- ◊ Expédition de cette édition chez le fournisseur ou la clinique
- ◊ Extraction des données du système informatique du fournisseur ou de la clinique
- ◊ Edition de ces données
- ◊ Recopie manuelle sur l'édition du Club H avec temps et risques erreurs
- ◊ Envoi de cette édition au Club H
- ◊ Ressaisie des données avec temps et risques erreurs

Il apparaît clairement que la logique voudrait un transfert automatique des données d'un système vers l'autre en gagnant en qualité et en temps.

Pour le seul Chiffre d'affaires, on évalue à environ 66 jours par an le temps de saisie par le Club H. Les erreurs existent mais sont détectées et ne font que rallonger le temps de traitement évalué.
Ces 66 jours sont obtenus de la façon suivante:
(400 relevés) x (4 fois par an) x (20mn de saisie).

A ce stade on peut en effet commencer à parler d'Echange de Données Informatisées.

La mise en place de procédures d'échanges informatisés passe tout d'abord par la recherche de standards d'échange: Un langage commun

3.4. ETUDES DES NORMALISATIONS EN COURS

3.4.1. LE CIP

Le Comité Inter Pharmaceutique qui regroupe des représentants des hôpitaux, des laboratoires, des distributeurs a proposé depuis plusieurs années une normalisation des documents de marché. Cette norme professionnelle permet à chacun de travailler sur des documents connus de tous. Une définition très précise de cette norme pour des applications d'échanges informatisés est donnée.
La norme concerne les médicaments humains et vétérinaires.
Outre cette présentation normalisée le CIP, en lien avec le ministère de la santé attribue à chaque établissement de santé en France un N° d'identification CIP. Il attribue aussi à chaque médicament un code appelé code U.C.D..
(Voir annexe, Consultations et Offres de Prix).

3.4.2. *L'APAMED*

L'APAMED est une association de laboratoires cherchant à établir un niveau de langage commun voire des normes dans les descriptifs de produits à usage unique. Un exemple frappant est celui des laboratoires Urgo et Tricostéril cherchant à comparer et décrire la qualité de tel ou tel procédé d'aération ou de fixation sur peaux grasses.

L'APAMED n'ayant pas la même ampleur ni la même vocation que le CIP n'est pas encore parvenu à établir une norme de classement pour les consommables médicaux.

4. RECHERCHE D'UNE SOLUTION D'ECHANGE INFORMATISE

4.1. OBJECTIFS VISES

Après avoir exposé les enjeux d' une intégration de transferts informatisés à l'équipe dirigeante de l'entreprise, nous avons choisi de limiter cette action aux traitements d'appels d'offres et au traitement du Chiffre d'affaires. Les enquêtes de consommation étant adressées aux cliniques, le projet doit être lié à une démarche plus globale dans l'évolution des relations Cliniques-Club H.
Il a donc été décidé après cette analyse de lancer ces deux projets de front: Le projet Appel d'Offres Spécialités avec comme échéance le 26 Octobre 1995. Le projet Relevés de Chiffres d'affaires pour le début de l'année 1996.

4.2. LES SOLUTIONS ENVISAGEES

4.2.1. LES SOLUTIONS DE TELECOMMUNICATION

La première solution envisagée a bien entendu été de penser télécommunications. La diversité de la cible visée, le nombre d'interlocuteurs, l'hétérogénéité des systèmes installés rend quasiment impossible ce type de mise en place. Qui dit télécommunication dit dialogue et concertation entre les différentes entités. Etablir une liaison entre un fournisseur et un client ne peut être envisagé pour des relations aussi rares que celles que nous développons puisque l'on rencontre cinq échanges de données en une année.(4 CA et 1 AO). Le nombre de fournisseurs concernés est de 150 pour l'appel d'offres spécialités et 400 pour le traitement du chiffre d'affaires.

4.2.2. LES SOLUTIONS DE TRANSFERTS PAR DISQUETTES

La deuxième solution envisagée est celle qui sera retenue: Des échanges par disquettes. Ils présentent de nombreux avantages:

Un faible coût de mise en oeuvre.
Un support connu par tous en environnement bureautique.
Une portabilité dans les différents environnements informatiques.
Une gestion de la sécurité plus facile que par réseau.
Une maîtrise des dates d'envoi, de réception, plus transparente que d'éventuels dates d'envois de fichiers...reçus ou non...? Notion importante dans le traitement d'appels d'offres.

La disquette offre en outre une démarche modulable. Un transfert de fichier va faire intervenir systématiquement l'équipe informatique du Laboratoire. La disquette laisse l'intéressé maître du jeu. Il peut à son aise s'en servir comme un simple support de saisie ou lancer une démarche plus poussée d'interfaçage avec le système central.

Cette dernière notion permet d'aborder un point important de la démarche suivie: Si l' intérêt pour le Club H est évident de parvenir à l'absence de saisie d'un appel d'offres ou d'un relevé de chiffre d'affaires, la question est moins nette pour le laboratoire. Il faut donc étudier l'intéret que le laboratoire peut trouver dans la démarche. L'insertion d'une clé dans le fichier qui lui est remis doit lui permettre de créer des liens avec son système informatique propre.

4.2.3. ETUDE DE L'AUDIENCE

Dans le but de contrôler les hypothèses que nous émettions, nous avons lancé une enquête auprès de 40 laboratoires. Cette enquête a été menée auprès de nos interlocuteurs de marché sur appels téléphoniques.

Etes vous équipés d'un tableur ?
Lequel, dans quel environnement, quelle version?
Seriez-vous prêts à répondre aux appels d'offres et aux relevés de Chiffres d'Affaires par disquette?
(Si non, pourquoi?)
Quels avantages y voyez-vous? (Rapidité, facilité, propreté...)?
Avez- vous une équipe informatique à votre disposition pour vous aider à automatiser les transferts?
Sur 40,
29 laboratoires sont intéressés par le principe.
Tous sont équipés d'un tableur, pour une très forte majorité il s'agit de l'une des deux dernières versions d'Excel sous DOS. 4 sont équipés d'Excel sous MAC. Ils peuvent éventuellement se faire aider pour un interfaçage mais sont déjà intéressés par la rapidité de saisie sous tableur plutôt que de recopier à la machine à écrire ou à la main.

Les 11 autres se répartissent ainsi:

9 souhaitent travailler sous leurs propres documents et ne remplissent pas les nôtres. Ils seraient éventuellement intéressés par une possibilité de passerelle entre les deux systèmes.
2 ne sont pas intéressés par un système quel qu'il soit et ne « sont pas gênés de recopier à la main. »!

4.3. CHOIX ET REALISATIONS

Cette première approche encourageante nous a permis de confirmer notre choix et de lancer les bases claires du principe mis en place:

Des transferts par disquettes sous Excel, sous Mac ou PC en offrant des possibilités d'interfaçage avec les systèmes centraux.

Cet interfaçage est rendu possible par les normes du CIP. En ce qui concerne un interfaçage avec la base de donnée produits du Laboratoire dans le cadre d'une réponse à un appel d'offres, c'est le code U.C.D. qui offrira une clé commune aux deux systèmes.
En ce qui concerne les relevés de chiffres d'affaires ce sont les codes CIP des établissements qui permettront le rapprochement entre la base de données du Laboratoire et celle du Club H.

4.3.1. CAHIER DES CHARGES

Le cahier des charges est resté relativement simple, il est reporté ci-après:

Automatisation de l'appel d'offres spécialités par disquettes.

Création d'un module de transfert des données (lot, volume de consommation et code U.C.D.) contenues dans l'application DBASE par fournisseur vers EXCEL.
Création d'un module de transfert des données saisies par fournisseur vers l'application DBASE. avec une impression du fichier excel pour contrôle.
La fonctionnalité actuelle d'édition d'un « appel d'offres/proposition de prix » doit être conservée avec la norme CIP.
Les manipulations doivent être les suivantes:

- *Insertion d'une disquette formatée, lancement du traitement, transfert du fichier nomenclature.*
- *Insertion d'une disquette remplie, lancement du traitement, transfert de l'ensemble des prix.*

4.3.2.3. QUESTIONS JURIDIQUES

Le problème juridique de la validité de l'Offre de prix ou de la déclaration de Chiffre d'affaires a été réglé de la façon suivante:
Le laboratoire devra imprimer le document Excel, le dater, le signer. La correspondance entre le fichier sur disquettes et la feuille papier sera vérifiée par un code de contrôle dans une cellule. Il s'agira de la somme de tous les codes U.C.D. et de tous les montants unitaires hors taxe. Cela garantie d'une manière certaine la similitude des deux documents.

4.3.2.4. PREVISIONS

Les premiers tests montrent que le temps de saisie d'une disquette d'Appel d'Offres et de restitution des informations est d'environ 2 mn. Sur 150 laboratoires on peut considérer que 80% suivront la demande et renverront une disquette. Ils représenteront un temps de traitement de 2mn x (150 x 80%). Le temps de saisie reste existant pour les nouveaux produits. On peut imaginer un temps de traitement global de 10 mn par laboratoire soit un temps total de 120 x 10 mn = 20 heures. Les 20% restant représenteront toujours les 40 mn de saisie soit 30 x 40 mn = 20 heures. Ces 40 heures de saisie sont à mettre en face du temps passé habituellement: 150 x 40 mn = 100 heures. On peut donc espérer une diminution du temps de traitement de l'ordre de 60% avec 60 heures par an économisées soit 7.5 jours.

Le même calcul permet d'avancer que le temps actuel de saisie des 400 relevés de CA, environ 15 mn en moyenne par feuille va se réduire à 2mn avec un tel traitement. Ce traitement a lieu 4 fois par an. Un meilleur taux de retour devrait se manifester compte tenu de la différence des interlocuteurs.

L'économie de temps sur l'année devrait donc être:
13 mn x 4 x (400 x 90%) = 39 jours.

Le cumul escompté est donc de 39 + 7 = 46 jours.

4.4. SOLUTIONS D'AVENIR ET EVOLUTIONS

Nous avons vu deux aspects de l'évolution des transferts de données informatisés. Appliqués aux chiffres d'affaires et appliqués au appels d'offres. D'autres sont à développer. Les relations avec les cliniques sont riches en échanges d'informations pouvant faire l'objet de transferts informatisés. Le degré de développement informatique est inégal d'un établissement à l'autre. La mise en place de solutions généralisées ne sont pas encore d'actualité. En revanche des solutions d'avenir existent. La mise en place de catalogues sur CD ROM ou par accès à un serveur d'informations n'en est qu'un exemple.

L'évolution de notre métier de traitement d'informations pour des établissements de soins passera par des outils de traitements et de diffusions d'information adaptés à notre structure nationale et régionale.

LA CHARTE

CLUB H

Le ***Club h*** a pour vocation de coordonner les actions économiques des Etablissements Hospitaliers Privés, quelles que soient leurs caractéristiques, dans le but d'optimiser leur Gestion par le levier de la Synergie.

Ce service est à la disposition de tous ceux qui, soucieux de développer la cohésion, la crédibilité et l'autorité de leur Club ...

... Partagent une même conviction,

- L'Intérêt de chaque Etablissement doit être compris dans le cadre d'une stratégie de Groupe.
- Une saine Politique économique suppose le souci des équilibres des Tiers partenaires.

... Sont animés par une même volonté,

- Participer activement à la vie de leur ***Club Régional***.
- Adhérer exclusivement à une seule Structure économique Professionnelle.
- Conserver une stricte confidentialité à tout document transmis.

... S'engagent à un même effort,

- Promouvoir et faire respecter, au sein de leur Etablissement, les Options économiques prises en commun.
- Diffuser toutes informations présentant un intérêt général.
- Fournir les Données économiques qui leur sont demandées.

CODE C.I.P.	REFERENCE					CONSOMMATION ANNUELLE MISE A JOUR	OBSERVATIONS
	ALBOGAZ	Ampoule					
900 339.4	ALPHACHYMOTRYPSINE	Comprimé					
900 340.2		Pommade					
900 374.4	AMETYCINE	Flacon		2	mg		
900 373.8		Flacon		10	mg		
914 325.0		Flacon		20	mg		
	ASCOFER	Comprimé					
912 881.3	AZACTAM	Flacon		1	gr		
900 923.8	BALSOFUMINE MENTHOLEE	Solution	1 %				
900 924.4		Solution	4 %				
900 925.0	BALSOFUMINE SIMPLE	Solution					
	BICARNESINE	Spray					
916 327.0	BUPIVACAINE	Ampoule	0.25%	20	ml		
916 324.1		Ampoule	0.50%	20	ml		
	BUPIVACAINE.	Ampoule	0,25%	10	ml		
		Ampoule	0,50%	10	ml		
914 448.5	CANTOR	Comprimé					
912 972.9	CEPAZINE	Comprimé		125	mg		
912 973.5		Comprimé		250	mg		
914 906.3	CISPLATINE	Flacon		10	mg		
914 909.2		Flacon		25	mg		
914 911.7		Flacon		50	mg		
914 908.6		Solution Prêt Emploi		10	mg		
914 910.0		Solution Prêt Emploi		25	mg		
914 912.3		Solution Prêt Emploi		50	mg		
910 575.2	CORBIONAX	Ampoule		150	mg		
902 203.2		Comprimé		200	mg		
910 575.2	CORDARONE	Ampoule		150	mg	340.	
902 203.2		Comprimé		200	mg	3000	
902 211.5	CORGARD	Comprimé		80	mg		
912 493.3	COROTROPE	Ampoule		10	mg		
	DEPAKINE	Chrono		500	cp	120	
902 498.2		Comprimé		200	mg	240.	
902 501.3		Comprimé		500	mg		
915 394.6		Flacon		40	ml	320.	
902 499.9		Sirop					
902 500.7		Soluté buvable					
912 605.6	DEPAKINE CHRONO 500	Comprimé secable		500	mg		
		Sirop					
		Soluté buvable					
902 503.6	DEPAMIDE	Comprimé					
910 945.4	DERMACIDE	Flacon		1	L		
910 946.0		Flacon		2	L		
902 524.3		Flacon		250	ml		
910 947.7		Flacon		500	ml		

CONSOMMATION UNITAIRE ANNUELLE	CODE U.C.D.	LIBELLE DU PRODUIT				PRIX UNITAIRE HT PROPOSE AUX ETABLISSEMENTS	CONDI-TIONNEMENT PROPOSE	OBSERVATIONS
16 533	915 575.0	IRRIGATION : POCHES	CHLORURE DE SODIUM	1	L			
17 932	915 673.2		CHLORURE DE SODIUM	2	L			
104 905	915 674.9		CHLORURE DE SODIUM	3	L			
14 573			CHLORURE DE SODIUM	4.50	L			
5 619	915 675.5		CHLORURE DE SODIUM	5	L			
2 088	915 679.0		EAU STERILE	1	L			
6 949	915 564.9		EAU STERILE	3	L			
			EAU STERILE	5	L			
	906 609.3		GLYCOCOLLE	1	L			
1 330	915 346.1		GLYCOCOLLE	2	L			
39 552	915 347.8		GLYCOCOLLE	3	L			
2 440			GLYCOCOLLE	4.50	L			
676	915 348.4		GLYCOCOLLE	5	L			
20 769		IRRIGATION : TUBULURES	EN "Y"					
39 173			SIMPLE					
24	915 680.9	SOLUTES MAS : POCHES PVC	EAU pour prépa. inj.	250	ml			
100	915 682.1		EAU pour prépa. inj.	500	ml			
910	915 679.0		EAU pour prépa. inj.	1000	ml			
33 686			GLUCOSE 5%	50	ml			
54 688	915 653.1		GLUCOSE 5%	100	ml			
29 505			GLUCOSE 5%	125	ml			
47 135	915 655.4		GLUCOSE 5%	250	ml			
74 962	915 656.0		GLUCOSE 5%	500	ml			
49 015	915 654.8		GLUCOSE 5%	1000	ml			
	915 645.9		GLUCOSE 10%	100	ml			
			GLUCOSE 10%	125	ml			
264	915 647.1		GLUCOSE 10%	250	ml			
7 337	915 648.8		GLUCOSE 10%	500	ml			
21 604	915 646.5		GLUCOSE 10%	1000	ml			
			GLUCOSE 15%	500	ml			
205			GLUCOSE 15%	1000	ml			
			GLUCOSE 20%	250	ml			
			GLUCOSE 20%	500	ml			
			GLUCOSE 20%	1000	ml			
	915 651.9		GLUCOSE 30%	250	ml			
426	915 652.5		GLUCOSE 30%	500	ml			
	915 650.2		GLUCOSE 30%	1000	ml			
			GLUCOSE 50%	500	ml			
			GLUCOSE 50%	1000	ml			
25			MANITOL 25%	500	ml			
40	915 359.8		MANNITOL 10%	250	ml			
284	915 354.4		MANNITOL 10%	500	ml			
112	915 685.0		MANNITOL 20%	500	ml			
10 169			NACL 0,9%	50	ml			
6 591	915 574.4		NACL 0,9%	100	ml			
6 220			NACL 0,9%	125	ml			
9 719	915 576.7		NACL 0,9%	250	ml			
10 943	915 577.3		NACL 0,9%	500	ml			
13 738	915 575.0		NACL 0,9%	1000	ml			
25 862			POLYIONIQUE gluc. 5%	500	ml			
103 882			POLYIONIQUE gluc. 5%	1000	ml			
1 034			POLYIONIQUE gluc.10%	500	ml			
31 888			POLYIONIQUE gluc.10%	1000	ml			
5 380			RINGER	500	ml			
			RINGER	1000	ml			
26 684			RINGER lactate	500	ml			
15 330			RINGER lactate	1000	ml			
			RINGER lact.gluc. 5%	1000	ml			
			RINGER lact.gluc.10%	1000	ml			

Date, Signature :

Cachet Commercial

QUANTITE	PERFUSEURS	REFERENCE	NOM COMMERCIAL	COND.	PRIX UNITAIRE HT	OBSERVATIONS
1197983						
898983	POUR POCHE ET FLACON					
718933	Avec Site d'Injection					
193710	Avec robinet 3 voies	66329X	EUROSOUPLIX 3V P	50	/ Perfuseur	
193710	1	53611Y	SOUPLIX 3V	50	/ Perfuseur	
193710	2	66612E	SOUPLIX 3V P	50	/ Perfuseur	
525223	Sans robinet 3 voies	11021E	SOUPLIX LOCK	100	/ Perfuseur	
525223	1	53607U	SOUPLIX	100	/ Perfuseur	
525223	2	10220J	SOUPLIX R LUER	100	/ Perfuseur	
525223	3	66611D	SOUPLIX P	100	/ Perfuseur	
525223	4	66324S	EUROSOUPLIX P	100	/ Perfuseur	
180050	Sans Site d'Injection					
73560	Avec robinet 3 voies	54042S	SOUPLIX SR3V	50	/ Persuseur	
73560	1	69016T	EUROSOUPLIX 2V	100	/ Persuseur	
106490	Sans robinet 3 voies	54043T	SOUPLIX SR	100	/ Perfuseur	
106490	1	62873R	SOUPLIX SR2V	100	/ Perfuseur	
78930	POUR POCHE UNIQUEMENT					
77630	Avec Site d'Injection					
68150	Avec robinet 3 voies	56366 T	PERFUPOCHE 3V	50	/ Perfuseur	
9480	Sans robinet 3 voies	53610X	PERFUPOCHE	100	/ Perfuseur	
9480	1	63524Y	PERFUPOCHE SR2V	100	/ Perfuseur	
1300	Sans Site d'Injection					
1300	Avec robinet 3 voies				/ Perfuseur	
126900	POUR FLACON UNIQUEMENT					
126900	Avec Site d'Injection					
45300	Avec robinet 3 voies	53612Z	UNIFUSEUR 3V	50	/ Perfuseur	
81600	Sans robinet 3 voies	53608V	UNIFUSEUR	100	/ Perfuseur	
81600	1	53609W	INTRAFUSEUR VM	100	/ Perfuseur	
93170	PERFUSEUR PRISE D'AIR SEPAREE					
93170	Avec Filtre				/ Perfuseur	

CACHET COMMERCIAL DATE & SIGNATURE

RAISON SOCIALE PHARMAFARM

SIEGE COMMERCIAL

ADRESSE : Direction Commerciale Hôpitaux
15, Avenue de Breteuil
75007 PARIS

Tél.: 16.1/45.55.80.24
Fax : 16.1/44.18.94.34
Tlx :

RESPONSABLE DU MARCHE : Mr SANGLIER / SIREP
Responsable des Marchés
Tél.: 16.1/46.56.95.20

CONDITIONS COMMERCIALES

FRANCO & MINIMUN DE COMMANDE : 500 F HT

DELAI DE LIVRAISON : 3 jours à réception de Facture

DELAI DE VALIDITE DES PRIX : 31 Décembre 1995

ADRESSE(S) DE COMMANDE

DEPT.	DISTRIBUTEUR	ADRESSE
Tous	SIREP	1 & 3, rue René Barthélémy 92120 MONTROUGE Tél:16.1/46.56.95.20 Fax:16.1/46.56.57.61

Délai de paiement : 45 jours.

Paiement : 15 jours date de facture -> Escompte : 1,5 %
Paiement : 30 jours date de facture -> Escompte : 1 %

PHARMAFARM

APPEL D'OFFRES 1995

CODE U.C.D.	LIBELLE DU PRODUIT				PRIX UNITAIRE H.T.	PRIX UNITAIRE T.T.C.	CONDT.	UNITE DE FACTURATION H.T.	UNITE DE FACTURATION T.T.C.
903 177.5	EPURAM	Comprimé			0.35	0.35	40	14.00	14.00
913 878.6	ERYCOCCI	Sachet	250	mg	0.7450	0.7606	12	8.94	9.13
910 525.5		Sachet	500	mg	1.2290	1.2548	12	14.75	15.06
910 524.9		Sachet	1000	mg	2.0810	2.1247	8	16.65	17.00
903 516.4	FLAVAN	Comprimé	20	mg	0.3322	0.3392	50	16.61	16.96
910 606.5	SPIRONONE MICRO FINE	Comprimé	75	mg	1.3840	1.4131	20	27.68	28.26
909 878.5	VINCA 20	Comprimé			0.4020	0.4104	45	18.09	18.47
909 881.6	VINCA 30	Gélule			0.64	0.65	60	38.40	39.00
909 884.5	VINCAFOR RETARD	Gélule	30	mg	0.5740	0.5861	30	17.22	17.58

PRESENTATION DE LA NORMALISATION CIP
DANS L'APPEL D'OFFRE SPECIALITES PHARMACEUTIQUES

OBJECTIFS

Pour suivre l'évolution de son secteur d'activité en terme de normalisation, le ***Club h*** a choisi de modifier ses Documents de Marché les présentant selon la normalisation préconisée par le **CLUB INTER PHARMACEUTIQUE** (Cf. EDI, *Consultations et Offres de Prix*).

Les principaux objectifs sont les suivants :

- Faciliter le travail de chacun, tant pour la saisie que le traitement des offres transmises.
- Eliminer au maximum les risques d'erreurs de saisies, grâce à un transfert de données sur disquette.
- Accélérer le temps de traitement des réponses fournisseurs, par une suppression du temps de saisie.

MOYENS

- **Modification de l'outil informatique du *Club h***

Le logiciel de traitement des Appels d'Offres est adapté, dans le but de recevoir les données chiffrées, par transfert de fichiers *Microsoft Excel* directement dans *D.BASE*.

- **Préparation du support**

Le ***Club h*** édite une disquette par Laboratoire, contenant l'Appel d'Offre pour ses spécialités.

Le ***Club h*** envoie cette disquette au Laboratoire avec une notice explicative.

En cas de refus du laboratoire de répondre sur disquette, le ***Club h*** lui fait parvenir l'Appel d'Offre sur papier.
Cette édition est prévue par défaut pour l'ensemble des Laboratoires afin de permettre une réponse rapide à toute demande.
Néanmoins, pour inciter les laboratoires à un traitement *Excel*, elle ne sera envoyée que sur demande. Cette édition est elle aussi aux normes de présentation du CIP.

Le fichier sur disquette est enregistré sous différents formats.
Le laboratoire peut ainsi choisir le type de fichier qui correspond à son environnement de travail sous *Windows*.
Dans le cas d'un Laboratoire qui travaille en environnement *Macintosh*, il recevra à sa demande une disquette au format *Excel Mac*.

SOMMAIRE

Préambule ..... 2 et 3

Page consultation ..... 4 à 7

4 exemples pour illustrations ..... 8 à 11

Réponse aux consultations ..... 12 et 13

Page offre de prix 14

Tableau offre de prix 15

Présentation du tableau de l'offre de prix ..... 16 à 23

Structure des données informatiques pour le tableau de l'offre de prix ..... 24 et 25

Conclusion 26

Composition de la Commission Hospitaliers-Fabricants 27

PRÉAMBULE

La brochure qui vous est aujourd'hui présentée, a pour objectif de faciliter les échanges entre les Pharmaciens des Etablissements de santé et leurs Fournisseurs, à l'occasion des consultations par la normalisation de certains documents.

Deux rubriques vous sont présentées :

– La consultation des Etablissements de santé.

– L'offre de prix des Fournisseurs.

Cette brochure a une histoire qu'il est indispensable de connaître pour comprendre le fondement de la démarche entreprise et la volonté des participants de la mettre en œuvre.

Le C.I.P. (Club Inter-Pharmaceutique) est une association interprofessionnelle du secteur pharmaceutique, régie juridiquement par la loi de 1901, à laquelle adhèrent des professionnels de la santé :

– Les Pharmaciens Hospitaliers représentés par leurs syndicats.

– Les Pharmaciens d'Officine représentés par leurs syndicats.

– Les Grossistes Répartiteurs.

– Les Fabricants.

Les membres du C.I.P. animent un certain nombre de Commissions permanentes qui sont le moteur du Club. Ce sont elles en effet, qui lui permettent de concrétiser son action sur le terrain.

La tâche de ces Commissions consiste à examiner dans le détail les problèmes pratiques auxquels les professionnels sont confrontés. Une fois l'analyse effectuée, grâce à la mise en commun de l'expérience des différents partenaires, leur rôle est alors d'imaginer des solutions nouvelles.

Parmi ces Commissions, la Commission Hospitaliers-Fabricants est composée d'une dizaine de Laboratoires, d'un représentant de chaque syndicat de Pharmaciens Hospitaliers, d'un représentant de chaque association régionale et/ou professionnelle des Pharmaciens Hospitaliers ainsi que d'un Pharmacien représentant les grosses structures hospitalières.

La composition de ce groupe, dont vous trouverez le détail en page 27, illustre le cadre privilégié de travail qui a permis des échanges complets et fructueux.

Dès le départ, un constat unanime a motivé la participation de chacun : **"quel gâchis de temps et de papier au moment des négociations et passations de marché !"**

Une solution : la normalisation des documents. Cette normalisation va d'ores et déjà alléger la charge administrative pesant sur chacun d'entre nous et ainsi va permettre à chacun de consacrer plus de temps à l'essentiel de son métier.

Cette normalisation, porteuse en soi d'indéniables progrès, se devait de prévoir l'avenir, et donc de s'inscrire dès maintenant dans une démarche plus vaste : l'Echange de données informatisé (EDI).

Et maintenant, bonne lecture en ayant en tête les 2 mots-clefs :

"Normalisation"

"Echange de données informatisé"

Après avoir pris connaissance de ce document, faites de ce projet une réalité en adoptant dès maintenant les documents normalisés proposés ici.

Si vous rencontrez des difficultés, n'hésitez pas à contacter le C.I.P., votre syndicat ou votre association.

PAGE CONSULTATION

Ce document concerne aussi bien :

– Les Etablissements de santé publics.

– Les Etablissements de santé privés.

Il permet d'une manière synthétique, pour l'ensemble des Etablissements de santé de présenter aux Fournisseurs les éléments essentiels d'une consultation, quelle que soit la procédure (Appel d'offres - Marché négocié - Demande de prix).

Cette page est destinée à compléter les courriers formels et à faciliter l'exploitation du dossier de la demande de prix tant par le Pharmacien Hospitalier que par le Fournisseur.

Dans certains cas, elle peut même remplacer les courriers habituels, leur normalisation apportant une facilité pour les deux parties.

Selon la nature de la procédure, tout ou partie des rubriques seront renseignées.

Quels sont les bénéfices attendus de l'utilisation de ce document ?

1. Pour le Pharmacien d'Etablissement :

Ce document constitue une "check-list" permettant de vérifier qu'il n'y a eu aucun oubli et facilitant le suivi des consultations.

2. Pour le Fournisseur :

Ce document permet d'aller à l'essentiel en repérant facilement les points clefs, en particulier dans les périodes où les consultations sont nombreuses.

3. Pour le Pharmacien d'Etablissement :

Le Fournisseur sera en mesure de respecter plus facilement les délais impartis, permettant ainsi au Pharmacien de voir son planning respecté.

Le Fournisseur, sensible à l'effort fourni par le Pharmacien, adoptera d'autant plus facilement la même démarche de rationalisation pour son offre.

Une démarche où Pharmacien d'Etablissement et Fournisseur sont tous les deux gagnants.

Présentation de la consultation

Format retenu : feuille 21 x 29,7 cm.

Composition : le document contient trois parties :

ENTÊTE : il est destiné à l'identification de l'Etablissement de santé, ou du Groupement et de son Pharmacien responsable.

Emetteur : coordonnées complètes de l'Etablissement ou Groupement, en cas de consultation collective. (1)

Code CIP de l'Etablissement : pour le connaître, consulter le C.I.P.
En cas de Groupement, laisser cette zone vierge. (2)

Indiquer le nom du Pharmacien responsable ou de la personne responsable à contacter pour les renseignements complémentaires éventuels. En cas de consultation collective, indiquer le nom du coordonnateur et/ou de la personne responsable du suivi. (3)

Indiquer les références internes du courrier ou du dossier. (4)

Destinataire : coordonnées complètes du fournisseur consulté, si nécessaire. (5)

Indiquer le nom de la personne destinataire, si elle est identifiée. (6)

ÉLÉMENTS D'INFORMATION SUR LA CONSULTATION :
cette partie est destinée à mettre en évidence les éléments essentiels de la consultation.

Date/heure limite de réponse : indiquer selon les cas les éléments nécessaires. (7)

Objet de la consultation : indiquer le type de produits (médicaments, matériels, prothèses...) et éventuellement la classe thérapeutique des produits concernés. (8)

Application des articles du code des marchés publics (C.M.P.) : pour les Etablissements publics, indiquer, s'il y a lieu, le ou les articles du C.M.P., **précisant la procédure et la forme de consultation choisie.** (9)

Durée totale : indiquer le nombre de mois concernés par cette demande. (10)

Période : indiquer le début et la fin de la période concernée.
En cas de clause de renouvellement, indiquer la période minimum et faire suivre la mention "reconductible". (11)

Spécimens : s'il y a lieu, indiquer, date, heure et adresse. (12)

Modalités d'expédition de la réponse : porter les références correspondantes, permettant une lecture détaillée (document, page...) (13)

Liste des lots : porter les références correspondantes, permettant une lecture détaillée (document, page...). (14)

Liste des membres du groupement : porter les références correspondantes, permettant une lecture détaillée (document, page...) ; indiquer alors également leur code CIP.
Le C.I.P. peut fournir aux adhérents le code CIP de chaque membre du groupement. (15)

Spécifications particulières : indiquer les références des chapitres traitant de ces clauses ou, dans la négative, les éléments à retenir dans le cadre de la proposition de prix future. (16)

PIED DE PAGE : cette partie est destinée à l'authentification de la demande.

Signature du demandeur : figure à ce niveau le nom du Pharmacien signataire et les références d'inscription à l'Ordre, le cachet de l'Etablissement et la date d'envoi de la demande. C'est à cette personne que sera adressée l'offre de prix. (17)

Consultation

(1) Etablissement de santé ou Groupement : _____

(2) N° C.I.P. : _____

(3) Pharmacien Responsable : _____

(4) Références : _____

(5) Laboratoire : _____

(6) Interlocuteur : _____

(7) Date et heure limite de réponse : _____

(8) Objet de la consultation : _____

(9) Application des articles du CMP : _____

(10) Durée totale : _____

(11) Période : _____

(12) Spécimens (s'il y a lieu) : _____

(13) Modalités d'expédition de la réponse : _____

(14) Liste des lots : _____

(15) Liste des membres du Groupement _____

(16) Spécifications particulières :
Régime des prix : _____
Conditionnement : _____
Livraison : _____
Paiement : _____

Nom du Pharmacien responsable : _____

(17) Date : _____ Signature : _____

4 EXEMPLES POUR ILLUSTRATION

Consultation Exemple n° 1. Marché négocié

1 Etablissement de santé ou Groupement : C.H. XXX

2 N° C.I.P. : _____

3 Pharmacien Responsable : _____

4 Références : _____

5 Laboratoire : YYY

6 Interlocuteur : Monsieur YYY

7 Date et heure limite de réponse : 8 décembre 1992

8 Objet de la consultation : Fourniture d'Héparines

9 Application des articles du C.M.P. : 104 (*), marché de clientèle 273 (**)

10 Durée totale : 2 ans

11 Période : 01-01-93 au 31-12-93 reconductible

12 Spécimens (s'il y a lieu) : –

13 Modalités d'expédition de la réponse : page 2

14 Liste des lots : page 5

15 Liste des membres du Groupement : –

16 Spécifications particulières :
- Régime des prix : page 2
- Conditionnement : –
- Livraison : –
- Paiement : page 3

17 Nom du Pharmacien Responsable : Madame XXX

Date : 15-12-92 Signature :

(*) Selon le Journal Officiel du 18-12-92 (ex 312 et 312 bis)
(**) Une nouvelle appellation (marché à bons de commande) est en cours d'officialisation pour remplacer les marchés de clientèle et les marchés à commande

Consultation Exemple n° 2. Appel d'Offres

1 Etablissement de santé ou Groupement : C.H. XXX

2 N° C.I.P. : _____

3 Pharmacien Responsable : _____

4 Références : _____

5 Laboratoire : YYY

6 Interlocuteur : Monsieur YYY

7 Date et heure limite de réponse : 31 janvier 1993 à 17 heures

8 Objet de la consultation : Fourniture d'Héparines

9 Application des articles du C.M.P. : 295, marché à commande 273 (*)

10 Durée totale : 1 an

11 Période : 01-03-93 au 28-02-94

12 Spécimens (s'il y a lieu) : 30 janvier 1993 à 12 heures Service Pharmacie

13 Modalités d'expédition de la réponse : page 2 du RPC (art IV)

14 Liste des lots : 1re page du cahier des lots

15 Liste des membres du Groupement : –

16 Spécifications particulières :
- Régime des prix : page 2 du CCAP (art. VI)
- Conditionnement : page 2 du CCTP (art. III)
- Livraison : –
- Paiement : page 2 du CCAP (art. VII)

17 Nom du Pharmacien Responsable : Madame XXX

Date : 15-12-92 Signature :

(*) Une nouvelle appellation (marché à bons de commande) est en cours d'officialisation pour remplacer les marchés de clientèle et les marchés à commande

Consultation Exemple n° 3. Consultation collective

1	Etablissement de santé ou Groupement :	Groupement XXX
2	N° C.I.P. :	
3	Pharmacien Responsable :	Monsieur XXX Coordonnateur
4	Références :	
5	Laboratoire :	YYY
6	Interlocuteur :	Madame YYY
7	Date et heure limite de réponse :	31 janvier 1993 à 17 heures
8	Objet de la consultation :	Fourniture d'Héparines
9	Application des articles du C.M.P. :	371 - 372 - 377 marché à commande 273 (*)
10	Durée totale :	1 an
11	Période :	01-03-93 au 28-02-94
12	Spécimens (s'il y a lieu) :	31 janvier 1993 à 17 heures Pharmacie CH X
13	Modalités d'expédition de la réponse :	page 2 du RPC (art. IV)
14	Liste des lots :	1re page du cahier des lots
15	Liste des membres du Groupement :	Feuille annexe du RPC
16	Spécifications particulières : Régime des prix :	page 2 du CCAP (art. VI)
	Conditionnement :	page 3 du CCTP (art. III)
	Livraison :	page 1 du CCAP (art. VII)
	Paiement :	page 2 du CCAP (art. VII)
17	Nom du Pharmacien Responsable :	Monsieur XXX
	Date : 15-12-92	Signature :

(*) Une nouvelle appellation (marché à bons de commande) est en cours d'officialisation pour remplacer les marchés de clientèle et les marchés à commande.

Consultation Exemple n° 4 Contrat privé

1	Etablissement de santé ou Groupement :	Clinique XXX
2	N° C.I.P. :	
3	Pharmacien Responsable :	
4	Références :	
5	Laboratoire :	YYY
6	Interlocuteur :	Monsieur YYY
7	Date et heure limite de réponse :	8 décembre 1992
8	Objet de la consultation :	Fourniture d'Héparines
9	Application des articles du C.M.P. :	–
10	Durée totale :	1 an
11	Période :	01-01-93 au 31-12-93
12	Spécimens (s'il y a lieu) :	–
13	Modalités d'expédition de la réponse :	–
14	Liste des lots :	–
15	Liste des membres du Groupement :	–
16	Spécifications particulières : Régime des prix :	ferme
	Conditionnement :	–
	Livraison :	–
	Paiement :	–
17	Nom du Pharmacien Responsable :	Madame XXX
	Date : 15-11-92	Signature :

Normalisation du formulaire de réponse aux consultations

1. Gains

1.1 - Normalisation préalable, indispensable à l'informatisation et à la télétransmission E.D.I.

1.2 - Assurance de disposer d'un document normalisé regroupant toutes les informations nécessaires aux pharmaciens hospitaliers.

1.3 - Amélioration de la fiabilité et de la rapidité pour le traitement des contrats par l'utilisation d'un langage et d'un vocabulaire convenu, commun.

EFFICACITÉ ➢ RAPIDITÉ ➢ QUALITÉ

2. Retombées

2.1 - Plus grande sécurité que l'appel à la concurrence s'effectue avec la meilleure **transparence.**

2.2.- Composante logique de l'ensemble des documents normalisés :

- consultation
- bon de commande
- bordereau d'expédition
- facture

2.3. - Promouvoir l'utilisation des codes UCD et du code CIP des Etablissements de santé Publics et Privés (U.C.D. = Unité Commune de Dispensation et/ou de Distribution).

2.4. - Favoriser la disparition des formulaires spécifiques de chaque Etablissement de santé, de chaque industriel.

QUALITÉ ➢ ÉCONOMIE ➢ SÉCURITÉ
TRANSPARENCE

RÉPONSE AUX CONSULTATIONS

La réponse aux consultations comprend :
1 Une page offre de prix
2 Un tableau offre de prix

1- Page offre de prix

Offre de Prix

Emetteur : Labo YYY Destinataire : C.H. XXX
Téléphone : ———— Télécopie : ———— Telex : ————

Renseignements complémentaires auprès de : ————

Référence de la consultation : ————

Messieurs,

Veuillez trouver ci-joint notre offre relative à la consultation citée en objet.
Conditions de livraison et de paiement
Minimum par commande : ————
Minimum pour franco de port : ————
Franco d'emballage : ————
Echéance de paiement : ————
Escompte pour paiement à ———— jours
Paiement : ————
Domiciliation bancaire : ————

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

Qualité du Signataire : ————
Date : ————
Signature : ————

2 - Tableau offre de prix

TÊTE

① Laboratoires : C.I.P. Pharma ② N° de dossier : 09999 - Code client : 7599999955
③ Courbevoie, le 10 septembre 1992 ④ Groupement : de Paris-La-Défense
⑤ Référence : votre consultation réf. 93/040993 du 4 septembre 1992
⑥ Clinique Internationale de Paris ⑦ Code CIP de votre établissement : 999999

TABLEAU DE COTATIONS

① Lot ss-lot Article	② Désignation du produit	③ P.U. H.T. de factur. proposé à l'U.C.D.	④ Régime de prix	⑤ Code U.C.D.	⑥ Quantité totale du contrat par U.C.D.	⑦ Valeur T.T.C. ligne	⑧ Taux de T.V.A.	⑨ U.C.D. par condit.	⑩ Q.M.L. en U.C.D.	⑪ Prix tarif H.T. à l'U.C.D.	⑫ Remise consentie %	⑬ Observa-tions	⑭ Décision Oui/Non
100.01	XY Comprimés 500 mg	2 500	A-06	9000001	5 000	12 762,50	2,10	90	900	3 000	16,67	(1)	
100.02	XZ Comprimés 250 mg	0 900	F-12	9000002	30 000	27 567,00	2,10	60	600	2 000	55,00	(2)	
100.03	ZZ Sol. buv. flacon 152 ml	55 000	F-12	9000003	3 000	168 465,00	2,10	30	30	70 000	21,43	(3)	
				MONTANT TOTAL T.T.C.		208 794,50							

PIED DE PAGE

① Période du 1er janvier 1993 au 31 décembre 1993
② Signature et cachet du fournisseur
③ Bon pour accord Signature et date

PAGE OFFRE DE PRIX

Ce document concerne tous les Industriels.

Il permet de présenter au client, d'une manière synthétique, les éléments essentiels des conditions de livraison et de paiement relatives à l'offre.

Cette page est destinée à remplacer toute forme de courrier d'accompagnement et à faciliter l'exploitation de l'offre de prix par le pharmacien hospitalier.

Selon les cas, tout ou partie des rubriques seront complétées.

Offre de Prix

Emetteur : **Labo YYY** Destinataire : **C.H. XXX**

Téléphone : _____ Télécopie : _____ Telex : _____

Renseignements complémentaires auprès de : _____

Référence de la consultation : _____

Messieurs,

Veuillez trouver ci-joint notre offre relative à la consultation citée en objet.

Conditions de livraison et de paiement

Minimum par commande : _____

Minimum pour franco de port : _____

Franco d'emballage : _____

Echéance de paiement : _____

Escompte pour paiement à _____ jours

Paiement : _____

Domiciliation bancaire : _____

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de nos salutations distinguées.

Qualité du Signataire : _____

Date : _____

Signature : _____

TABLEAU OFFRE DE PRIX

Ce tableau a pour but de normaliser la **présentation** et le **contenu** des informations indispensables constituant la **réponse** aux consultations.

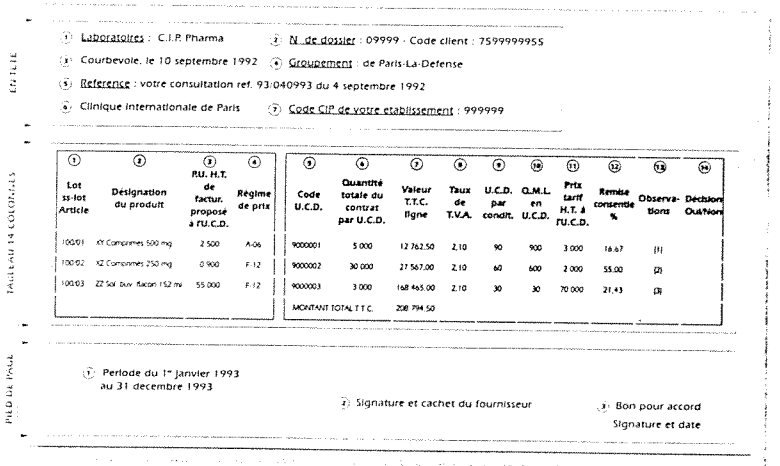
La généralisation de l'utilisation de ce document facilite l'exploitation des **consultations** et des **réponses** aux consultations.

Il a été établi dans la perspective de la mise en place de l'Echange de données informatisé (E.D.I).

Les éléments contractuels vis-à-vis du Code de commerce ou du Code des marchés publics sont renseignés par les colonnes 2, 3 et 4.

Les éléments indispensables à la transmission informatisée des données sont renseignés par les colonnes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 et 14.

Les colonnes complémentaires apportent les renseignements nécessaires à la réalisation des achats.



(1) Laboratoires : C.I.P. Pharma (2) N° de dossier : 09999 - Code client : 7599999955

(3) Courbevoie, le 10 septembre 1992 (4) Groupement : de Paris-La-Défense

(5) Reference : votre consultation ref. 93/040993 du 4 septembre 1992

(6) Clinique internationale de Paris (7) Code CIP de votre etablissement : 999999

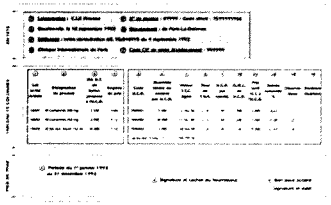
(1) Lot ss-lot Article	(2) Designation du produit	(3) P.U. H.T. de factur. proposé à l'U.C.D.	(4) Régime de prix	(5) Code U.C.D.	(6) Quantité totale du contrat par U.C.D.	(7) Valeur T.T.C. ligne	(8) Taux de T.V.A.	(9) U.C.D. par condit.	(10) Q.M.L. en U.C.D.	(11) Prix tarif H.T. à l'U.C.D.	(12) Remise consentie %	(13) Observations	(14) Décision Oui/Non
100/01	XY Comprimes 500 mg	2 500	A-06	9000001	5 000	12 762,50	2,10	90	900	3 000	16,67	(1)	
100/02	XZ Comprimes 250 mg	0 900	F-12	9000002	30 000	27 567,00	2,10	60	600	2 000	55,00	(2)	
100/03	ZZ Sol. buv. flacon 152 ml	55 000	F-12	9000003	3 000	168 465,00	2,10	30	30	70 000	21,43	(3)	
				MONTANT TOTAL T.T.C.		208 794,50							

(8) Periode du 1er Janvier 1993 au 31 decembre 1993

(9) Signature et cachet du fournisseur

(10) Bon pour accord Signature et date

PRÉSENTATION DU TABLEAU DE L'OFFRE DE PRIX



I. FORMAT RETENU

- Disposition en format italien sur feuille 21 x 29,7 cm.
- Tableau à 14 colonnes complété d'un en-tête et d'un pied de page.

A - En-tête

Il est destiné à l'identification des partenaires et de la consultation.

EN-TETE

① Laboratoires : C.I.P. Pharma	② N° de dossier : 09999 - Code client : 7599999955
③ Courbevoie, le 10 septembre 1992	④ Groupement : de Paris-La-Défense
⑤ Référence : votre consultation réf. 93/040993 du 4 septembre 1992	
⑥ Clinique Internationale de Paris	⑦ Code CIP de votre établissement : 999999

① Nom du Fournisseur :
indiquer ici la raison sociale et le code CIP correspondant.

NB : les coordonnées complètes (adresse, téléphone, ...) figurent sur la page de garde.

② Numéro de dossier/Code client :
numéro renseigné par le fournisseur lors du traitement de la consultation.
Il permet le rapprochement ultérieur de la réponse client.

③ Date d'envoi de l'offre de prix.

④ Groupement : nom du Groupement si c'est le cas.

⑤ Référence :
référence indiquée par le client sur la consultation ou, à défaut, date d'envoi de la demande.

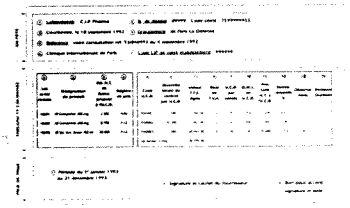
Exemple : votre consultation référence XXXXXX
en date du JJ MM AAAA

⑥ Nom du client :
nom de l'Etablissement où doit être adressée l'offre de prix.
- Client pour les demandes faites par un Etablissement.
- Coordonnateur dans le cas d'un groupement.

⑦ Code CIP :
code CIP de l'Etablissement client (figurant sur la consultation).

B. - Tableau d'offre de prix

Tableau à 14 colonnes. Les colonnes de gauche regroupent les données indispensables (col. 1) et/ou contractuelles (col. 2 à 4). Les 9 autres colonnes permettent de renseigner certaines rubriques complémentaires. (Voir pages 20-21).



Données indispensables et /ou contractuelles

TABLEAU 14 COLONNES

① Lot ss-lot Article	② Designation du produit	③ P.U. H.T. de factur. proposé à l'U.C.D.	④ Régime de prix
100/01	XY Comprimés 500 mg	2 500	A-06
100/02	XZ Comprimés 250 mg	0 900	F-12
100/03	ZZ Sol. buv. flacon 152 ml	55 000	F-12

- Colonne 1 : **Lot sous-lot - article**
  Sont reportées à ce niveau les informations sur les numéros de lot, sous-lot, article pouvant figurer sur la consultation.

- Colonne 2 : **désignation du produit**
  Nom de spécialité du produit avec précision de la forme et du dosage. S'il y a lieu, indication de la DCI.

- Colonne 3 : **P.U. H.T. de facturation proposé à l'U.C.D.**
  Prix hors taxes à l' U.C.D. qui constituera le prix de facturation en cas d'acceptation de l'offre.

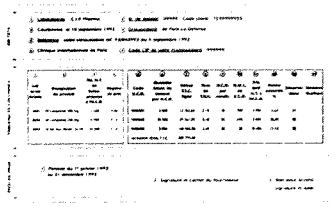
- Colonne 4 : **régime de prix**
  Cette colonne regroupe le régime de prix proposé symbolisé par une lettre et la durée de validité de l'offre exprimée en mois :

F = FERME
A = AJUSTABLE
R = RÉVISABLE

Pour les définitions exactes de ces termes, se reporter à la brochure n° 2007 Marchés publics (recueil des textes relatifs au prix).

Exemples : **F 12 :** prix fermes pendant 12 mois.
A 06 : prix ajustables après 6 mois.

NB: la durée totale d'application de l'offre figure en bas de la page.



Données complémentaires

Les colonnes 5, 6, 7, 8 et 14 sont indispensables pour permettre une transmission informatisée.
Les autres colonnes apportent les renseignements nécessaires à la réalisation des achats.

TABLEAU 14 COLONNES (suite)

⑤ Code U.C.D.	⑥ Quantité totale du contrat par U.C.D.	⑦ Valeur T.T.C. ligne	⑧ Taux de T.V.A.	⑨ U.C.D. par condit.	⑩ Q.M.L. en U.C.D.	⑪ Prix tarif H.T. à l'U.C.D.	⑫ Remise consentie %	⑬ Observa-tions	⑭ Décision Oui/Non
9000001	5 000	12 762,50	2,10	90	900	3 000	16,67	(1)	
9000002	30 000	27 567,00	2,10	60	600	2 000	55,00	(2)	
9000003	3 000	168 465,00	2,10	30	30	70 000	21,43	(3)	
MONTANT TOTAL T.T.C.		208 794,50							

- Colonne 5 : **code U.C.D.**
  Pour les spécialités, code 900.000 attribué à l'Unité Commune de Dispensation et/ou de Distribution.
  Il permet une identification précise du produit.

- Colonne 6 : **quantité totale du contrat par U.C.D.**
  Quantité prévisionnelle exprimée en U.C.D. figurant dans la consultation.

- Colonne 7 : **valeur T.T.C.**
  Pour chaque ligne produit, ce montant résulte de l'application du taux de T.V.A. sur le montant H.T. (quantité prévisionnelle P.U. H.T.).
  En bas de colonne figure le montant total T.T.C. pour les produits inscrits dans le tableau.

- Colonne 8 : **taux de T.V.A.**
  Régime de T.V.A. attaché au produit.
  Ajouter s'il y a lieu les taxes parafiscales.

- Colonne 9 : **U.C.D. par conditionnement**
  Nombre d'U.C.D. dans la présentation proposée.
  En cas d'acceptation de l'offre, chaque commande du produit concerné devra être un multiple de cette quantité.

- Colonne 10 : **Q.M.L. en U.C.D.**
  Quantité minimum livrable par commande.

- Colonne 11 : **prix tarif H.T. à l'U.C.D.**
  Prix H.T. de l'U.C.D. figurant au tarif du fournisseur à la date de la soumission.

- Colonne 12 : **remise consentie en %**
  Les chiffres (à 2 décimales) résultent de l'écart constaté entre les colonnes 3 et 11.
  Cela est donné à titre indicatif, mais peut être exploité, si les clauses du contrat le prévoient, dans le cas d'une modification des prix tarifaires.

- Colonne 13 : **observations**
  Cette colonne permet de faire figurer, par un système de renvoi, les informations à caractère commercial non normalisées.

Exemples : clauses de regroupement
remises en unités gratuites
remises en fin d'année.

- Colonne 14 : **décision**
  Le client fait figurer, sous la forme O/N (oui/non), sa décision concernant le lot/sous-lot/article.
  Le tableau de l'offre étant adressé en 2 exemplaires, l'un sera renvoyé au fournisseur avant la date de début du marché/contrat.

C. - Pied de page

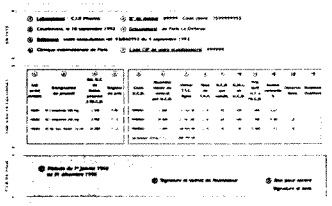
Il est destiné à formaliser l'accord des parties.

PIED DE PAGE

① **Période du 1er janvier 1993 au 31 décembre 1993**

② **Signature et cachet du fournisseur**

③ **Bon pour accord Signature et date**



① **Période de validité du marché-contrat**
Avec mention de la date de début et de la date de fin du marché ou du contrat.

② **Signature et cachet du fournisseur**
Figure à ce niveau le nom du responsable de l'offre de prix, sa signature et le cachet commercial de la Société.

③ **Bon pour accord/Signature et date**
Le client notifiera sa réponse à l'offre en apposant sa signature, son cachet et en datant le document.
Ce document étant édité en 2 exemplaires, il retournera 1 exemplaire au fournisseur avant la date de début du marché/contrat.

STRUCTURE DES DONNÉES INFORMATIQUES POUR LE TABLEAU

En vue de l'exploitation future de ces données dans un cadre d'EDI, il est important, lorsqu'il s'agit d'intégrer ce tableau dans un système informatique centralisé, de le bâtir selon la structure informatique ci-dessous. Le moment venu, le passage à l'EDI se fera sans grande difficulté à ce niveau, les plages ayant été correctement formatées.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Lot ss-lot Article	Désigna-tion du produit	P.U. H.T. de factur. proposé à l'U.C.D.	Régime de prix	Code U.C.D.	Quantité totale du contrat par U.C.D.	Valeur T.T.C. ligne	Taux de T.V.A.	U.C.D. par condit.	Q.M.L. en U.C.D.	Prix tarif H.T. à l'U.C.D.	Remise consentie %	Observa-tions	Décision Oui/Non
6	30	11 (7,3)	3	7	11	16 (12,3)	5 (2,2)	5	6	11 (7,3)	5 (2,2)	1	1

1. XXX/XX _____ alpha/numérique
2. PERLINPINPIN _____ alpha/numérique
3. 0000 000,000 _____ numérique
4. F (ou A ou R) 00 _____ alpha/numérique
5. 9000007 _____ alpha/numérique
6. 00000 000 000 _____ numérique
7. 000000 000 000,000 _____ numérique
8. 2,10 - 5,50 - 18,60 (+ parafiscale) _____ numérique
9. 00000 _____ numérique
10. 000000 _____ numérique
11. 0000 000,000 _____ numérique
12. 00,00 _____ numérique
13. 1-9 _____ numérique
14. O/N _____ alpha

CONCLUSION

Ce tableau normalisé permet, comme nous l'avons vu page 12, d'améliorer les conditions d'exploitation des offres par le pharmacien hospitalier.

Il permet aussi aux industriels d'informatiser l'établissement des offres, en ayant l'assurance de satisfaire l'attente du client, puisque ce document a été conçu avec la plus large participation des Pharmaciens Hospitaliers.

Mais l'exploitation de ce tableau ne s'arrête pas là

Après analyse et décision du pharmacien hospitalier, ce tableau peut devenir une pièce contractuelle et apporter ainsi les bénéfices suivants :

1. **Pour l'établissement de santé**
   Suppression du travail de frappe lorsque les prix étaient repris sur un document interne, constitutif du contrat : il suffit de mettre ce tableau en annexe.

2. **Pour l'industriel**
   Par voie de conséquence, allègement du travail de contrôle chez le fournisseur : il n'y a plus lieu de contrôler les prix unitaires puisque ceux-ci figurent sur un document établi initialement chez lui !

"Quel gâchis de temps et de papier..." disions-nous ?

"Du temps supplémentaire pour l'essentiel :
notre métier d'acteur
de la santé !
pouvons-nous dire maintenant !

Composition de la commission HOSPITALIERS-FABRICANTS

Pharmaciens - Hospitaliers

	Représentée par :
SYNDICATS	
SNPGH	Mme Barla
SNPHPU	Mme Etienne - M. Maldonnado
SYNPREPH	Mme Urbina-Bertrand
	M. Lebas
ASSOCIATIONS RÉGIONALES et/ou PROFESSIONNELLES	
ACOPHRA	M. Gassaud - M. Poncet
ADPHSO	M. Thiveaud
APHAL	M. Lejeal
APHBFC	M. Martin
APHCA	M. Gener
APHIF	Mme Fabreguettes
APHNEP	Mme Urbina-Bertrand
APHO	M. Lebouvier
APHOSA	Mlle Liebbe
APHROC	M. Lebas
LAROPHA	Mme Sportouch
ORPHEM	Mme Bertocchio
PHAST	Mlle Liebbe - M. Gener
GROSSES STRUCTURES HOSPITALIÈRES	
ASSISTANCE PUBLIQUE PARIS	Mme Renaux
HOSPICES CIVILS DE LYON	M. Locher - M. Plasse

Fabricants

BRISTOL MYERS SQUIBB	Mme Gérald
DISTRIPHAR	M. Sanglier
GLAXO	M. Esser
GUERBET	Mme Barbey-Favodon
	M. Conway
HOECHST	M. Badreau - M. Truquet
LIPHA	M. Pichon
PARKE DAVIS	M. Derippe
RHONE POULENC RORER Pharmaservices	M. Zanolini
ROCHE	M. Girault
SANOFI	M. Feron
SCHERING S.A. PHARMA	M. Flipo
SYNTHÉLABO FRANCE	M. Rouquet-Beauthéac
UPJOHN	M. Porcheron
WELLCOME	M. Guillard

RELEVE de CHIFFRE D'AFFAIRES — Période du 01/10/94 au 31/03/95 — *CLUB H*

SERVICES GENERAUX — SOCIETE :

ETABLISSEMENTS ADHERENTS du CLUB H		C.A. HORS TAXES
AUBE (10)		
CLINIQUE DES URSULINES	TROYES	>.....
AUDE (11)		
CLINIQUE MONTREAL	CARCASSONNE	>.....
CLINIQUE DU BASTION	CARCASSONNE CEDEX	>.....
POLYCLINIQUE LE LANGUEDOC	NARBONNE	>.....
CLINIQUE LES GENETS	NARBONNE	>.....
L'EAU-VIVE	NARBONNE	>.....
CENTRE D'HEMODIALYSE	NARBONNE	>.....
CLINIQUE CHIR. DE QUILLAN	QUILLAN	>.....
CALVADOS (14)		
CLINIQUE SAINT-JOSEPH	CAEN	>.....
POLYCLINIQUE DU PARC	CAEN	>.....
CLINIQUE SAINT-PIERRE	CAEN	>.....
CLINIQUE SAINT-MARTIN	CAEN	>.....
CLINIQUE DES BUISSONNETS	LISIEUX	>.....
CLINIQUE SAINTE-THERESE	LISIEUX	>.....
POLYCLINIQUE DE LISIEUX	LISIEUX	>.....
MAISON R. CROIX DE FER	ST-GATIEN DES BOIS	>.....
MAISON RETR. LES CEDRES	PONT-L'EVEQUE	>.....
THALATTA	OUISTREHAM	>.....
CLINIQUE NOTRE-DAME	VIRE	>.....
CLINIQUE SAINT-FRANCOIS	DEAUVILLE	>.....
POLYCLINIQUE DE DEAUVILLE	DEAUVILLE	>.....
RESID.RIVES DE LA TOUQUES	SAINT-ARNOULT / DEAUVI	>.....

DOCUMENT à NOUS REEXPEDIER SVP AVANT le 15 AVRIL 1995

RELEVE de CHIFFRE D'AFFAIRES Période du 01/10/94 au 31/03/95 *CLUB H*

SERVICES GENERAUX SOCIETE :

ETABLISSEMENTS ADHERENTS du CLUB H	C.A. HORS TAXES
POLYCLINIQUE DES LICES .....CASTRES ----------	>.....
TARN ET GARONNE (82)	
CLINIQUE CROIX ST-MICHEL .....MONTAUBAN ----------	>.....
YONNE (89)	
CLINIQUE PAUL PICQUET .....SENS ----------	>.....
HAUTS DE SEINE (92)	
CLINIQUE HARTMANN .....NEUILLY-SUR-SEINE ----	>.....
VAL D'OISE (95)	
CLINIQUE SAINTE-MARIE .....PONTOISE ----------	>.....
TOTAL H.T. ---------->	

DOCUMENT à NOUS REEXPEDIER SVP AVANT le 15 AVRIL 1995

TABLE DES MATIERES

1. INTRODUCTION 1

2. PRESENTATION DU CLUB H 2

2.1. HISTORIQUE ET STRUCTURE 2

2.2. ORGANISATION 4
2.2.1. DESCRIPTION DES MARCHES 4
2.2.2. PROCESSUS D'APPELS D'OFFRES 5
2.2.3. FRAIS D'ASSISTANCE 7

3. ANALYSE DE L'EXISTANT 8

3.1. L'ORGANISATION INFORMATIQUE 8

3.2. ETUDE DES DOCUMENTS DE TRAVAIL EXISTANTS 9
3.2.1. LES DOCUMENTS DE CHIFFRE D'AFFAIRES 9
3.2.2. LES DOCUMENTS DE MARCHE 10
3.2.2.1. L'ENQUETE DE CONSOMMATION 10
3.2.2.2. L'APPEL D'OFFRES 11
3.2.2.3. LE CATALOGUE REGIONAL 11

3.3. ETUDE DES FLUX DE DOCUMENTS 12

3.4. ETUDES DES NORMALISATIONS EN COURS 14
3.4.1. LE CIP 14
3.4.2. L'APAMED 15

4. RECHERCHE D'UNE SOLUTION D'ECHANGE INFORMATISEE 16

4.1. OBJECTIFS VISES 16

4.2. LES SOLUTIONS ENVISAGEES 16
4.2.1. LES SOLUTIONS DE TELECOMMUNICATION 16
4.2.2. LES SOLUTIONS DE TRANSFERTS PAR DISQUETTES 16
4.2.3. ETUDE DE L'AUDIENCE 17

4.3. CHOIX ET REALISATIONS 18
4.3.1. CAHIER DES CHARGES 18
4.3.2. MISE EN OEUVRE ET PREVISIONS 19
4.3.2.1. LE PROJET D'APPELS D'OFFRES 19
4.3.2.2. LE PROJET DE CHIFFRES D'AFFAIRES 19
4.3.2.3. QUESTIONS JURIDIQUES 20
4.3.2.4. PREVISIONS 20

4.4. SOLUTIONS D'AVENIR ET EVOLUTIONS 21

ANNEXES

La Charte du Club H

Exemple d'enquête de consommation

Exemple de document d'appel d'offres

Exemple de catalogue régional

Présentation de la normalisation CIP aux coordinateurs économiques

La norme CIP

Les anciens relevés de chiffres d'affaires

Les nouveaux relevés de chiffres d'affaires

Exemple d'une extraction de grille d'appel d'offres au format Excel

Bibliothèque urbanme S.S.I.B.

BIBLIOTHEQUE DE L'ENSSIB
9665531