

2^{èmes} journées Leviers et Innovations en Achats hospitaliers

Atelier 1 :

Vécu d'un établissement adhérent à un marché UNIHA lors d'une rupture d'une entreprise de DM

Retrait de lots « Nutriflex »

Commandes annuelles : 1000 Réanutriflex et 2500 Périnutriflex

Coordonnateur : CHR Lille

Etat des lieux au 21 12 2011 :

- Stock de 3 semaines.**
- Traitements en cours**

Retrait de lots « Nutriflex »

Premier rappel : assez mal vécu

- Délai entre information par Braun et courrier ANSM : très court, pas d'anticipation de la part de Braun.
- Temps de la rupture : pas communiqué.
- Période de fête : effectif réduit pour gérer la procédure administrative.
- Par quoi on substitue ? À quel prix ? Délai très court pour solliciter l'avis du CLAN, de la COMEDIMS.

Retrait de lot « Nutriflex » : Difficultés essentielles

Mise à disposition par Coordonnateur dans Epicure de toutes les informations nécessaires :

- Choix de substitution : Baxter ou Frésenius.
- Communication des tableaux d'équivalence.
- Proposition aux adhérents des prix avec un achat pour compte.

Difficulté majeure : laisser l'établissement adhérent gérer les commandes avec le fournisseur :

- Annuler les commandes Braun.
- Recréer des nouveaux codes avec les nouvelles références.
- Repasser les commandes chez le nouveau concurrent.

Crainte que les concurrents soient dévalisés dans ces moments de crise +++

La nouvelle procédure mise en place par Bbraun vous convient-elle?

La rupture Ecoflac au CHU d'Amiens a été complètement transparente.

Braun a toujours fourni le bon produit, l'information a eu lieu bien en amont de la date de la rupture, ce qui fait que nous avons pu anticipé et couvrir suffisamment le stock.

Il y a eu une bonne gestion de la rupture Ecoflac.

Mais avec cette nouvelle procédure, si substitution il y a, il faut non seulement informer l'adhérent mais absolument lui laisser le choix du produit qui sera proposé.

Quand on passe une commande d'un produit A chez une fournisseur donné, on devrait pas voir arriver à la réception un produit B sans information de la part de ce fournisseur.

Conclusion

Cette procédure appliquée par braun, qui est complètement transparente pour nous, lui permet d'être bien classé dans notre établissement.

Démarche très intéressante dans une démarche qualité et une bonne politique achat