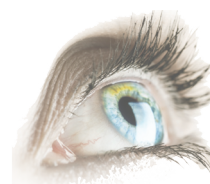


A la loupe

Zoom sur le Club Achats SSR



CAHPP
Conseil et Référencement

Un regard
différent



Elias Bitar

Directeur du service
Biomédical & technique

01 55 33 60 80
ebitar@cahpp.fr

Rencontrons-nous !

**La CAHPP
à votre service**

www.cahpp.fr



**Notre partenaire
HACAVIE**

www.handicap.com
www.hacavie.com

+ d'actus sur
www.fhp-ssr.fr

Le Club achats SSR est sur les rails

Une dizaine de managers d'établissements SSR privés et ESPIC participent à ce nouveau Club créé par la CAHPP à l'attention du secteur des soins de suite et de rééducation. En effet, la mise en œuvre récente d'un mode de financement à l'activité invite les managers à revisiter certaines stratégies. « Dans ce contexte nouveau, la CAHPP propose son soutien et accompagnement pour décortiquer les actes, s'interroger sur les retours sur investissement et le bénéfice au patient. Bref nous travaillons au sein de ce Club afin de pouvoir disposer d'une analyse fine stratégique au bénéfice de nos adhérents », précise Elias Bitar, directeur Biomédical et animateur du Club d'achat SSR.

Le décor est posé. L'objectif est bien de rationaliser et de mutualiser les achats pour optimiser la gestion des établissements. « Nous avons déjà établi deux marchés groupés sur le champ de la mobilité, le transfert des patients et sur le champ de l'obésité avec des équipements liés à cette prise en charge spécifique. Avec environ 350 établissements SSR adhérents à la CAHPP, nous sommes en capacité de massifier des achats. D'autres segments d'achats viendront par la suite et la feuille de route de ce Club s'écrit avec ses participants au fil des réflexions. Le potentiel de rationalisation est très important et nous sentons que les managers en SSR ont un vrai 'profil achats', et qu'ils en maîtrisent le sujet. Ce Club permet d'avoir une approche verticale et donc personnalisée du secteur ».



Passer à la vitesse supérieure

« Ce Club des achats répond à l'évolution de notre secteur et en particulier la médicalisation des soins prodigués à laquelle nous assistons depuis une dizaine d'années », déclare Christophe Sadoine, co-pilote du Club des achats SSR, administrateur de la CAHPP et DG de la Clinique de la Mitterie à Lomme (59). « Nous devons nous doter désormais d'équipements sophistiqués, souvent connectés et dont le coût est élevé. Nous avons besoin de la CAHPP à la fois pour son expertise et sa capacité de négociation.

Les travaux de ce Club permettront d'accroître le référencement et de lancer des marchés groupés. Nous faciliterons aussi le travail des acheteurs SSR pour les achats plus classiques, communs avec nos collègues du MCO. Ces référencements seront identifiés et rassemblés dans un catalogue dédié SSR dont une première version est à venir d'ici l'été.

Les managers SSR sont proches de leur corps médical car chez eux les praticiens sont salariés, nous les connaissons très bien et pouvons témoigner de leurs exigences. Mais le directeur est-il un bon acheteur quand il obtient individuellement une remise de 10%, quand collectivement, il peut obtenir davantage en prix facial mais également bénéficier de conseils et d'accompagnement ? L'objectif de notre Club est de passer à la vitesse supérieure et nous allons communiquer en ce sens.

Il est tout à fait probable que cette commission engendre la création de groupes de travail et de réflexion touchant à des problématiques économiques et spécialisées tenant compte de la diversité des SSR dans des domaines très différents exigeant une spécialisation (orientation cardiologique, formation professionnelle par exemple) qui font partie des objectifs de la CAHPP », conclut Yvon Bertel Venezia, Président Directeur Général de la CAHPP.

Imaginez tout ce que votre centrale d'achats peut faire pour vous !



Plateau technique

► Notre prestation

Notre offre couvre l'ensemble des produits sélectionnés par une mise en concurrence de plusieurs fabricants.

Les critères établis sur le choix sont basés sur les aspects fonctionnels (avis des utilisateurs, kinésithérapeutes) les essais des équipements, les performances cliniques selon des études prouvées pour certains équipements, les performances techniques, la formation, le service après-vente, le marquage CE médical et le prix.

Notre prestation peut répondre à une demande ponctuelle du produit ou un aménagement complet d'un service de rééducation en intégrant aussi tous les autres équipements dans le domaine médical, hôtellerie et technique.

Une équipe pluridisciplinaire formée d'une ergothérapeute et d'ingénieurs biomédicaux permet d'apporter une réponse optimale : choix du produit et/ou concept de fonctionnement.

Nous proposons des équipements dans le domaines suivants :

RÉÉDUCATION

- . Mobilisation active/passive
- . Marche, Equilibre
- . Ergothérapie
- . Renforcement musculaire
- . Relaxation
- . Rééducation cardiaque et respiratoire



MOBILITÉ ET TRANSFERT

- . Fauteuils roulants, Fauteuils de transfert
- . Aide à la marche
- . Aide au transfert (rails, lève-personne, verticalisateur)
- . Chariot brancard

ACCESSIBILITÉ



CONFORT DU LIEU DE VIE

- . Equipements pour salle de bain et toilettes (baignoires, chaise douche, chariot douche, accessoires)
- . Equipements de chambre (lit, matelas, coussins)
- . Equipement de salle à manger



Ils nous font confiance !

- . Clinique Vauban à Livry-Gargan (93)
- . Médipôle Garonne à Toulouse (31)
- . Centre Normandie 2 à Granville (50)
- . Centre de rééducation du Gard Rhodanien à Bagnols-sur-Cèze (30)
- . CMPR La Clairière à Flers (61)
- . CMPR La Clairière à Hérouville Saint-Clair (14)
- . FAM Sainte Geneviève à Paris (14^{ème})
- . Centre Evéquemont (78)