

RAPPORT ANNUEL 2009- 2010

La mission de la Corporation est de promouvoir, de développer et de gérer, pour les membres, l'approvisionnement en commun de biens et services dans le but de leur permettre de réaliser des économies, et ce, dans un souci d'équité et d'excellence, de transparence ainsi que dans le respect de leurs besoins.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

MILIEUX REPRÉSENTÉS	MEMBRES
Affaires	M. Paul Perreault Président
Centres hospitaliers francophones	M. Réjean Bilodeau Directeur des services financiers Hôpital Maisonneuve-Rosemont Vice-président
Centres hospitaliers anglophones	M. Stéphane Beaudry Directeur des ressources financières Centre universitaire de santé McGill Trésorier
SigmaSanté	Mme Chantal S. Laurin Directeur général SigmaSanté Secrétaire corporatif
Agence de Montréal	M. Luc Bordeleau (Observateur) Adjoint au coordonnateur Technocentre régional
Privés conventionnés	Mme Nellie Contenta Chef de l'approvisionnement Groupe Vigi Santé
Centres jeunesse	M. Henri Derome Directeur des services administratifs Le Centre jeunesse de Montréal
Affaires	M. Mario Discepola Président TSI Sports Inc.
Centres hospitaliers de soins de longue durée	M. Paul Glenfield Directeur des ressources financières et techniques Centre de soins prolongés Grace Dart
Centres de santé et de services sociaux	M. Michel Lachance Directeur - Ressources matérielles et techniques CSSS Cavendish
Agence de Laval	M. Jean Lafortune Directeur adjoint - Direction des affaires administratives Agence de Laval
Centres hospitaliers de soins généraux et spécialisés	M. Michel Lapointe Directeur général Hôpital Rivière-des-Prairies
Centres de réadaptation	M. Claude Lépine Directeur des ressources financières et techniques CRDI Gabrielle-Major
Établissements de Laval	Mme Rose-Ann Levert Coordonnatrice aux approvisionnements CSSS de Laval
Centres de santé et de services sociaux	M. Christian Parent Directeur des ressources financières CSSS du Sud-Ouest de Verdun
Agence de Montréal	M. Hai Pham-Huy Directeur associé – Gestion des immobilisations et des technologies médicales Agence de la santé et des services sociaux de Montréal
Approvisionnement / Comité des approvisionneurs	Mme Ginette Proulx Adjointe au directeur des ressources financières Centre hospitalier de l'Université de Montréal

OBJECTIFS STRATÉGIQUES

Augmenter la satisfaction
et la participation des membres
de la Corporation d'achats

Réduire les coûts des
produits et services achetés

Réduire les coûts
de processus

Préparer la venue
du commerce électronique

MESSAGE DU PRÉSIDENT

SIGMASANTÉ : UNE CORPORATION EN PLEINE ÉVOLUTION

C'est avec fierté que nous publions ce rapport annuel 2009-2010, premier document à véhiculer la nouvelle image de la Corporation. En effet, Approvisionnements – Montréal santé et services sociaux fait peau neuve pour devenir SigmaSanté. Le sigma, symbole de l'addition, vient illustrer la raison d'être de la Corporation, soit la mise en commun des besoins des établissements; la santé représente quant à elle notre domaine d'affaires au sens large. Ce changement d'image de marque témoigne de l'évolution d'une organisation mise sur pied en 1994, et marque un pas vers une présence plus dynamique et un développement accru de ses services.

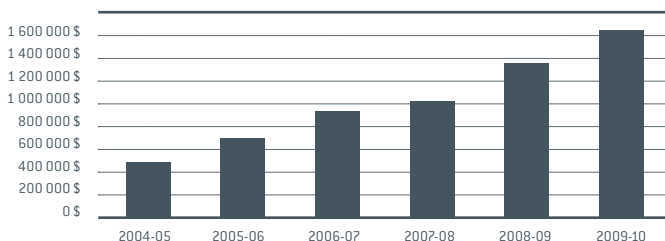
SigmaSanté évolue et entend appuyer les établissements tenus de se conformer aux exigences de la *Loi sur les contrats des organismes publics* (LCOP), de ses règlements et de la politique ministérielle. À la suite d'un sondage réalisé au printemps 2010 à la demande du conseil d'administration, nous constatons que les dirigeants des établissements se disent favorables à la LCOP, mais que les établissements n'ont pas toujours les ressources nécessaires pour répondre aux exigences de ce nouveau cadre législatif. Le conseil désire entreprendre une réflexion à l'automne afin d'évaluer les meilleures stratégies pour soutenir ses membres dans ce contexte.

En tant qu'alliée stratégique des établissements, SigmaSanté souhaite aller au-delà de la négociation du prix des produits en intervenant sur le plan de leur logistique d'acquisition. Pour ce faire, elle travaille à l'implantation d'une structure de distribution centralisée, destinée à la mise en place d'une logistique plus efficiente. En 2009-2010, la Corporation a fait de grands efforts de communication afin d'expliquer les enjeux du dossier. Plusieurs comités ont participé à l'élaboration et à la validation de la documentation d'appel d'offres, qui sera présentée au conseil avant d'être envoyée aux établissements avec la demande de mandat.

Sur le plan financier, l'exercice a permis de dégager un surplus opérationnel de 130 664 \$. Ceci s'explique par des revenus plus élevés issus de divers mandats provinciaux, tels que notre collaboration au *Plan québécois de lutte contre une pandémie d'influenza* et la gestion d'appels d'offres en haute technologie. Ces surplus permettront d'envisager de nouveaux projets au bénéfice des membres.

La remise sur ventes cumulée au cours du dernier exercice a justifié l'application d'un crédit de 1 653 872 \$ à la cotisation 2010-2011 de nos membres actifs. Cette remise de 1 % sur les ventes réalisées à partir des ententes de groupe a même permis l'émission de chèques additionnels à 20 établissements.

ÉVOLUTION DE LA REMISE SUR VENTES



EN TANT QU'ALLIÉE STRATÉGIQUE DES ÉTABLISSEMENTS, SIGMASANTÉ SOUHAITE ALLER AU-DELÀ DE LA NÉGOCIATION DU PRIX DES PRODUITS EN INTERVENANT SUR LE PLAN DE LEUR LOGISTIQUE D'ACQUISITION.

Fier de ces résultats, le conseil appuie la Corporation dans la poursuite de sa mission, qui est de promouvoir, de développer et de gérer l'approvisionnement en commun pour les établissements des régions de Montréal et de Laval. Je tiens à remercier tous les administrateurs de leur soutien, dont M. Michel Lapointe, qui a quitté le conseil en cours d'année. Je remercie également la direction pour ses efforts soutenus.

LE PRÉSIDENT, PAUL PERREAULT

MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

Nous sommes heureux de vous présenter notre rapport annuel 2009-2010, ainsi que notre nouvelle image de marque. Sans modifier le cœur ni la mission de la Corporation, le passage d'Approvisionnements – Montréal santé et services sociaux à SigmaSanté souligne un renouveau, une volonté d'appuyer le réseau de façon plus proactive. Cette nouvelle image constitue la première étape d'un plan triennal de communication visant à mieux informer les clients de la Corporation, qui souhaite solidifier son partenariat avec ses membres à l'heure où l'approvisionnement stratégique s'impose comme un des éléments de solution aux besoins financiers du réseau.

Afin de suivre la participation de nos membres et d'évaluer notre performance, nous avons procédé au calcul de notre part de marché dans les trois familles de produits générant les principales dépenses des établissements. Ces résultats sont issus de la division de la somme des achats réalisés à partir des ententes de groupe de SigmaSanté par les dépenses réelles des établissements.

PARTS DU MARCHÉ DESSERVI

	2008-09	2007-08	2006-07
MÉDICAMENTS	88,4 %	87,2 %	87,8 %
ALIMENTATION	76,4 %	76,0 %	75,1 %
FOURNITURES MÉDICALES ET CHIRURGICALES	20,6 %	24,5 %	27,3 %

Comme nous avons pu l'observer ces dernières années, notre performance dans les secteurs de l'alimentation et des médicaments est appréciable, et probablement optimale. Toutefois, en ce qui a trait aux fournitures médicales et chirurgicales, la tendance se confirme : alors que les dépenses du réseau ont augmenté de 9,5 % entre 2007-2008 et 2008-2009, les ventes réalisées à partir d'ententes de groupe ont diminué. Ceci se reflète dans notre part de marché, qui continue à chuter. Ces observations nous incitent à poursuivre l'implantation de la distribution centralisée et la mise en œuvre de nouvelles négociations, élaborées selon une vision novatrice rendue possible grâce à l'entrée en vigueur de la LCOP, soit le contrat à commandes avec fournisseurs multiples.

Comme tout changement majeur, la distribution centralisée bouleverse l'environnement actuel et soulève son lot d'inquiétudes. L'année 2009-2010 aura été marquée par de nombreuses présentations et discussions avec les membres afin de peaufiner le projet et de susciter l'adhésion. SigmaSanté a également rencontré plusieurs fournisseurs membres de l'Association des fournisseurs de l'industrie de la santé du Québec (AFISQ) à l'été 2009 afin de présenter le projet et de répondre aux questions fort légitimes de l'industrie.

LES TRAVAUX
RÉALISÉS PAR
SIGMASANTÉ
SERVIRONT À
TOUS LES AUTRES
FOURNISSEURS
DE LOGICIELS
GRM QUI
SOUHAITERONT
OFFRIR UNE TELLE
PASSERELLE À
LEURS CLIENTS.

De plus, un comité consultatif composé principalement de membres du comité des approvisionneurs (CDA) a travaillé à la révision des documents d'appel d'offres, qui ont également été revus par un comité directeur composé de directeurs des finances des établissements. Enfin, le tout sera présenté au conseil à l'automne. Une nouvelle demande de mandat, accompagnée de l'ensemble de la documentation d'appel d'offres, devrait être acheminée à l'automne 2010 afin de permettre aux établissements d'effectuer un choix libre et éclairé.

PROJET DES PASSERELLES

Les travaux visant l'automatisation des échanges entre CommerceSanté et les logiciels de gestion des ressources matérielles (GRM) progressent. Un comité composé de représentants des établissements utilisant le logiciel Espresso a établi les besoins, qui ont été présentés à Logibec, fournisseur d'Espresso. L'élaboration de la passerelle est en cours depuis la fin de 2009, et les premiers tests devraient être effectués à l'automne 2010. Les travaux réalisés par SigmaSanté serviront à tous les autres fournisseurs de logiciels GRM qui souhaiteront offrir une telle passerelle à leurs clients.

La passerelle permettra de répondre automatiquement aux demandes de mandat et d'enregistrer les données des ententes de groupe, ce qui limitera le temps consacré à l'entrée de données et les risques d'erreurs.

DISSOLUTION DU CAP ENVIRONNEMENT

En 2007, SigmaSanté a facilité la mise sur pied d'un comité réunissant des intervenants de tous les milieux intéressés par l'aspect environnemental de l'approvisionnement, donnant ainsi naissance au CAP environnement. Depuis, plusieurs responsables chargés de développer de meilleures pratiques environnementales ont été nommés dans les établissements. Après discussion avec le CDA, SigmaSanté a décidé de dissoudre le CAP environnement, constatant qu'il n'avait plus sa raison d'être. La Corporation demeure toutefois persuadée que la nature de ses activités lui permet de jouer un rôle clé dans la diminution de l'empreinte écologique du réseau. Les conseillers doivent ainsi cibler tous les aspects de leurs dossiers pouvant faire l'objet d'une amélioration sur le plan environnemental et en discuter avec leurs comités d'utilisateurs.

L'évolution de SigmaSanté ne pourrait avoir lieu sans l'appui de son équipe, qui contribue quotidiennement à l'amélioration de son offre de services. Je tiens également à souligner le travail du CDA et de tous les employés du réseau, qui participent activement aux dossiers gérés par SigmaSanté. Enfin, un merci spécial aux membres du conseil, dont le soutien permet le développement de services adaptés à la réalité des établissements.



LE DIRECTEUR GÉNÉRAL, CHANTAL S. LAURIN

RAPPORT DES ACTIVITÉS

En 2009-2010, SigmaSanté a lancé 74 appels d'offres et signé 363 ententes avec 216 fournisseurs.

PANDÉMIE DE GRIPPE A (H1N1)

Afin de contrer les effets d'une éventuelle pandémie de grippe A (H1N1), le ministère de la Santé et des Services sociaux (MSSS) a mis sur pied le *Plan québécois de lutte contre une pandémie d'influenza*. SigmaSanté, en étroite collaboration avec l'Agence de la santé et des services sociaux de Montréal, a participé aux travaux du groupe tactique d'intervention visant l'acquisition de produits critiques, le contrôle et la rotation des stocks de la réserve provinciale.

MÉDICAMENTS

Le 1^{er} avril 2009 débutait la nouvelle entente de groupe pour l'acquisition des médicaments. Cette entente de trois ans lie les établissements à 74 fournisseurs distincts. Grâce à la qualité des travaux prépublication, ce début de contrat s'est déroulé de façon harmonieuse. Seul bémol : au cours de la première année de l'entente, de nouvelles normes affectant la production de certains médicaments ont occasionné un nombre important de ruptures de stock, irritant majeur pour notre comité de pharmaciens responsable de trouver des substituts ou des traitements de rechange.

En ce qui concerne la distribution centralisée, nous profitons actuellement d'une option de prolongation se terminant le 31 mars 2012. Le contrat de distribution centralisée prévoit un escompte de 1,5% si le délai de paiement est inférieur à 15 jours, et de 1% s'il est inférieur à 30 jours. Au cours du dernier exercice, l'escompte pour paiement hâtif a permis de récupérer 2,6M\$ sur une possibilité de 3,2M\$, soit 82% du potentiel total, comparativement à 83% l'an dernier. En tenant compte des achats, des frais de distribution, du rabais-volume et de l'escompte pour paiement hâtif, le déboursé relatif à la distribution des médicaments atteint 1 463 151 \$, par rapport à 1 800 865 \$ en 2008-2009.

DENRÉES ALIMENTAIRES

Instaurée il y a dix ans, la distribution centralisée des denrées alimentaires non périssables est aujourd'hui un modèle qui a fait ses preuves auprès des établissements de Montréal et de Laval dont les services alimentaires ne sont pas impartis. Dès la fin de 2008, SigmaSanté a visité les concurrents potentiels afin de stimuler leur intérêt et d'assurer une saine compétition. L'appel d'offres, lancé en juin 2009, visait à assurer une transition en douceur advenant un changement de fournisseur.

ACQUISITION DES MÉDICAMENTS

	2009-10	2008-09
ACHATS GLOBAUX	211 937 020 \$	207 008 200 \$
FRAIS DE DISTRIBUTION	5 399 911 \$	5 425 561 \$
RABAIS-VOLUME	1 328 805 \$	1 192 446 \$

EN TENANT
COMPTE DES ACHATS,
DES FRAIS DE
DISTRIBUTION,
DU RABAIS-VOLUME
ET DE L'ESCOMPTE
POUR PAIEMENT
HÂTIF, LE DÉBOURSÉ
RELATIF À LA
DISTRIBUTION DES
MÉDICAMENTS
ATTEINT 1 463 151 \$,
PAR RAPPORT
À 1 800 865 \$
EN 2008-2009.

363

ENTENTES AVEC

216

FOURNISSEURS

Trois fournisseurs ont répondu à l'appel d'offres. Deux d'entre eux ont répondu aux exigences sur le plan de la qualité et, à la suite d'une analyse exhaustive des offres de prix, la soumission de Sysco Québec a été retenue. Cette nouvelle entente de trois ans, en vigueur depuis le 10 mai 2010, prévoit deux options de prolongation de deux ans.

Enfin, le dossier Vaisselle et accessoires a permis de conclure des contrats à commandes avec plusieurs fournisseurs couvrant plus de 500 produits, permettant aux établissements de choisir des produits pouvant s'harmoniser à ceux déjà acquis tout en ayant accès à des nouveautés.

AIDES TECHNIQUES – SOUTIEN À DOMICILE

En mars dernier, 175 ergothérapeutes et approvisionneurs ont participé à la 3^e édition des Journées portes ouvertes de SigmaSanté dans le cadre de la présentation de la nouvelle entente de groupe Aides techniques – Soutien à domicile. Tous les fournisseurs retenus étaient présents afin de présenter leurs produits.

La démarche visant la normalisation des produits, entreprise en 2005 à la demande de l'Agence de Montréal, facilite la tâche des ergothérapeutes. Ces derniers peuvent désormais acquérir des produits sans demander ni soumissions, ni autorisations. Cette simplification du volet administratif leur permet de consacrer davantage leur temps aux soins cliniques.

PRODUITS POUR PANSEMENTS GÉNÉRAUX ET PRODUITS POUR SOINS DE PLAIES AVANCÉES

Deux nouveaux dossiers ont été créés et remplacent le dossier Produits pour pansements et soins de plaies : il s'agit des dossiers Produits pour pansements généraux et Produits pour soins de plaies avancées.

Pour ces deux dossiers, les comités des utilisateurs ont procédé à une révision des descriptions génériques et des critères de conformité pour chacun des produits, et les fournisseurs ont été invités à présenter les caractéristiques cliniques de leurs produits. En ce qui a trait au dossier Produits pour soins de plaies avancées, une équipe de stomothérapeutes a procédé à l'analyse de plus de 1135 produits.

Les appels d'offres ont permis l'adjudication de contrats à commandes, selon la règle du fournisseur unique avec le prix le plus bas dans le cas des pansements généraux, et selon la règle des fournisseurs multiples et du 10% dans le cas des produits pour soins de plaies avancées. Dans les deux cas, les contrats sont de trois ans.

THÉRAPIE PARENTÉRALE

Historiquement, les établissements procédaient à l'acquisition de pompes indépendamment des fournitures dédiées requises pour les utiliser. L'entrée en vigueur de la LCOP les oblige à revoir ce processus d'acquisition. Lorsque les pompes auront atteint la limite de leur durée de vie utile, les établissements devront procéder par appels d'offres individuels ou regroupés pour le renouvellement de leur équipement, tout en tenant compte des fournitures dédiées requises pour la durée de vie estimée.

Entretemps, afin de permettre l'utilisation des pompes toujours en bon état, SigmaSanté a été mandatée afin de conclure des contrats de gré à gré avec des fournisseurs de fournitures. Cette stratégie facilitera la transition vers le lancement d'appels d'offres individuels ou regroupés au moment de renouveler les parcs de pompes.

AMEUBLEMENT ADMINISTRATIF

La négociation de contrats à commandes avec fournisseurs multiples selon la règle du 10 % devrait réjouir les établissements. Depuis le 1^{er} février, ces derniers peuvent tirer profit de ces nouveaux contrats, qui leur donnent accès aux produits de 22 fournisseurs distincts. Des ententes de cette nature permettent l'achat de meubles standardisés et l'harmonisation avec le matériel déjà acquis.

SERVICE DE TRANSPORT ADAPTÉ

Afin de mesurer la satisfaction de nos clients à l'égard des services de Médicar, fournisseur actuel de services de transport adapté, un sondage couvrant une vingtaine de critères a été effectué auprès de 22 établissements. Globalement, 73,7 % d'entre eux se sont dits plutôt ou très satisfaits des services de Médicar. Cet exercice a aussi révélé que le critère revêtant le plus d'importance, soit l'attitude, la courtoisie et l'empathie du personnel, a obtenu le plus haut niveau de satisfaction. À la suite de ce sondage, les insatisfactions ont été signalées au fournisseur afin que ce dernier puisse améliorer ses services.

PRODUITS ÉCOLOGIQUES

Depuis la dissolution du CAP environnement, les conseillers doivent identifier les aspects de leurs dossiers pouvant faire l'objet d'une amélioration sur le plan environnemental. Cette responsabilité a mené à diverses initiatives :

Plusieurs produits écologiques ont été introduits au dossier Matériel de cuisine uniservice.

Xerox, nouveau fournisseur de papier des établissements, ne fournit que du papier contenant au moins 30 % de fibres recyclées.

On examine la possibilité de négocier certains produits d'entretien ménager écologiques.

La négociation de sacs de plastique biodégradables est à l'étude.

SigmaSanté accorde son plein soutien aux établissements souhaitant introduire des produits et services respectueux de l'environnement.

VIRAGE SÉCURITAIRE

Dès mars 2008, afin d'adjuger une entente de groupe débutant le 1^{er} novembre 2009, le comité des utilisateurs associé au dossier Produits de perfusion et hypodermiques a amorcé l'analyse des différents produits existants. Ces travaux ont permis l'étude des produits munis de dispositifs sécuritaires, lesquels peuvent favoriser la réduction du nombre d'incidents cliniques et les coûts s'y rattachant. L'entente de groupe inclut 415 produits de cette nature, ce qui devrait faciliter le virage.

415

PRODUITS MUNIS
DE DISPOSITIFS
SÉCURITAIRES

ÉTAT SOMMAIRE DES PRODUITS ET CHARGES

DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS

	31 MARS 2010	31 MARS 2009	31 MARS 2008	31 MARS 2007
PRODUITS				
COTISATION DES MEMBRES ACTIFS	1 616 382 \$	1 511 995 \$	1 483 117 \$	1 471 268 \$
COTISATION DES MEMBRES ASSOCIÉS	160 109 \$	137 995 \$	106 114 \$	63 461 \$
AUTRES REVENUS	289 617 \$	322 293 \$	366 820 \$	267 187 \$
SOUS-TOTAL	2 066 108 \$	1 972 283 \$	1 956 051 \$	1 801 916 \$
CHARGES				
SALAIRES AVANTAGES SOCIAUX ET CHARGES SOCIALES	1 397 899 \$	1 398 095 \$	1 318 843 \$	1 138 122 \$
DÉPENSES DE FONCTIONNEMENT	319 659 \$	332 389 \$	309 719 \$	317 703 \$
LOYER LOCAUX ET BÂTIMENTS	142 130 \$	138 565 \$	136 968 \$	127 380 \$
AMORTISSEMENT	75 756 \$	47 163 \$	32 143 \$	35 093 \$
SOUS-TOTAL	1 935 444 \$	1 916 212 \$	1 797 673 \$	1 618 298 \$
EXCÉDENT DES PRODUITS SUR LES CHARGES*	130 664 \$	56 071 \$	158 378 \$	183 618 \$
*avant amortissement d'immobilisations et honoraires financés par les affectations internes				
BONIFICATION DISTRIBUÉE AU 31 MARS	1 653 872 \$	1 354 044 \$	1 023 999 \$	950 187 \$
RATIO – COÛT DU 100 \$ NÉGOCIÉ	0,39 \$	0,38 \$	0,36 \$	0,33 \$

Note : le ratio exclut la négociation des produits sanguins.

DONNÉES OPÉRATIONNELLES

	2009-2010		2008-2009	
	MONTRÉAL/LAVAL/NUNAVIK	TOTAL	MONTRÉAL/LAVAL/NUNAVIK	TOTAL
MÉDICAMENTS	236 269 399 \$	258 779 358 \$	228 611 948 \$	250 559 547 \$
ALIMENTS	55 718 246 \$	55 718 246 \$	53 895 900 \$	53 895 900 \$
MATÉRIEL MÉDICAL	74 246 650 \$	74 246 650 \$	73 610 942 \$	73 610 942 \$
MATÉRIEL ADMINISTRATIF ET BUREAU	12 655 054 \$	12 655 399 \$	16 334 035 \$	16 336 335 \$
MATÉRIEL D'ENTRETIEN MÉNAGER	4 205 086 \$	4 205 086 \$	7 034 353 \$	7 034 353 \$
MATÉRIEL DE LABORATOIRE	11 732 572 \$	12 672 904 \$	13 980 151 \$	14 876 418 \$
MATÉRIEL DE CUISINE	4 717 801 \$	4 717 801 \$	4 510 770 \$	4 510 770 \$
ENTRETIEN RÉPARATION INSTALLATION MATÉRIELLE	4 636 194 \$	4 636 194 \$	4 533 467 \$	4 533 467 \$
FONCTIONNEMENT INSTALLATION MATÉRIELLE	29 854 357 \$	29 960 370 \$	18 286 615 \$	18 404 764 \$
MATÉRIEL DE BUANDERIE-LINGERIE	2 467 794 \$	2 467 794 \$	2 075 680 \$	2 075 680 \$
TOTAL	436 503 153 \$	460 059 801 \$	422 873 861 \$	445 838 176 \$
MANDAT DGSP (PRODUITS BIOLOGIQUES)	22 090 835 \$	70 732 797 \$	29 002 362 \$	92 736 449 \$
MANDAT DGSP (AUTRE)	668 294 \$	668 294 \$	0 \$	0 \$
PRODUITS SANGUINS (LOI HÉMA-QUÉBEC)	149 499 494 \$	286 756 814 \$	132 680 185 \$	260 645 629 \$
GRAND TOTAL	608 761 776 \$	818 217 707 \$	584 556 407 \$	799 220 254 \$

* Le total diffère lorsque la Corporation négocie pour d'autres régions.