

Conférence sur le Financement de la Santé Port-au-Prince, les 28 et 29 Avril 2015

TRAVAUX DE GROUPE (JOUR 2)

Restitution G3 – Allocation / Achat de services

MSPP



Préalable

- Des besoins de vulgarisation de la fonction achat, du concept d'achat stratégique, etc.

Question # 1

Défi

Allocation au secteur santé mal adaptée et inéquitable (sur une base historique, carte sanitaire non rationnelle, non alignée, non intégrée, etc.)

Question

Que proposez-vous pour améliorer le système actuel d'allocation? Comment introduire une nouvelle base d'allocation et selon quels critères?

Propositions du GT

- Du besoin de clarifier ce qu'on achète
- De l'importance de la l'analyse de la situation et des besoins (spatiale, ciblage, etc.) et des réponses à leur apporter -> cartographie des besoins, des services, des financements, etc.
- De la disponibilité réelle des services
- De la capacité minimale des Institutions sanitaires au départ

Propositions du GT

- De la spécificité du secteur privé à prendre en considération
- Des fonds de mise à niveau pour le public, accès aux financements (investissements), conditions fiscales plus difficiles pour les prestataires privés -> améliorer, équilibrer?
- Des critères pour achat stratégique : volume, qualité et AUSSI améliorer l'accès des « exclus »

Propositions du GT

- Des enjeux relatifs à l'information
 - Accès à l'information pour les prestataires (publics, privés, etc.)
 - Le « SIS » traditionnel (suivi/monitoring, etc.)
 - Le paiement lié à la performance (spécifique par exemple aux critères de qualité, etc.)
 - Pour les usagers

Propositions du GT

- De la qualité: question des normes, de leur diffusion, de leur application

Question # 2

Défi

Achats fragmentés (ménages, État, assurances, bailleurs de fonds, etc.) exacerbant les problèmes d'équité et d'efficacité.

Question

Quelle analyse faites-vous de ce qu'achète les différentes sources de financement? Quelles améliorations proposez-vous (comment et quoi)?

Non traitée.

Questions # 3 et 4

Questions

Quel est le statut et le potentiel du financement basé sur les résultats (FBR)?

Existe-t-il d'autres modalités, mécanismes ou stratégies d'achat de services adaptées à Haïti au delà du FBR?

Propositions du GT

- Rien de plus que ce que débattu sur la question 1 et qui concernait en partie le FBR.
- A priori de la réceptivité au FBR comme une mesure parmi d'autres.
- Mais connaissance encore insuffisante.

Propositions du GT

- Du besoin d'investissement et pas seulement question d'achat de services (zones non desservies, etc.), de FBR, etc.
- Attention aux risques associés à un paiement trop centré sur la quantité dans le cadre du FBR
- Des enjeux relatifs aux RHS (formation, motivation, etc.) à ne pas adresser uniquement dans le cadre du FBR