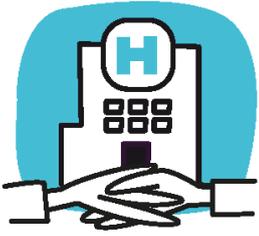


4. Les fusions et acquisitions dans le secteur hospitalier

- ➔ Bonjour ! Mon nom est Daniel Herrera. Je suis postdoctoral en économie de la santé. Mes domaines de recherche sont donc l'organisation industrielle, la santé et l'environnement, et j'examine notamment l'interaction entre ces domaines.
- ➔ L'objectif de cette vidéo est de donner un aperçu des différentes formes de coopération qu'il peut y avoir entre les hôpitaux, ainsi que d'évaluer l'impact potentiel de ces formes de coopération. Quelles formes de coopération existe-t-il entre les hôpitaux ? Les hôpitaux peuvent collaborer de différentes façons: tout d'abord, la collaboration peut être verbale ou non verbale. Il peut s'agir, par exemple, d'un accord entre médecins, lorsque ces derniers utilisent leur réseau professionnel pour transférer un patient vers un autre hôpital. Il peut aussi s'agir d'un accord inter-hospitalier. C'est le cas, notamment, des maternités en France, où, s'il y a par exemple une complication, la patiente peut être transférée du niveau 1 de la maternité, en charge des grossesses ne présentant pas de facteur de risque particulier, au niveau 3, par exemple, de la maternité. Ce dernier étant mieux adapté à cette patiente. Une autre méthode de coopération est la coopération technique, qui cherche à développer ou à améliorer la performance hospitalière. Ce type de coopération permet d'améliorer les activités administratives, logistiques, techniques, ou de recherche. C'est le type de coopération mis en place par des hôpitaux qui achètent ensemble et partagent des dispositifs médicaux onéreux. Cela permet également le transfert de capital humain entre les hôpitaux partenaires. Une autre forme majeure de coopération est les fusions et les acquisitions. Il y a acquisition, lorsqu'une entreprise rachète l'ensemble du patrimoine d'une autre entreprise. L'entreprise acquéreuse conserve son identité tandis que l'entreprise acquise disparaît. Il y a fusion lorsque deux entreprises se réunissent pour n'en former plus qu'une. Les deux entreprises disparaissent et leur patrimoine est transmis à la nouvelle entreprise créée. Pourquoi les entreprises fusionnent-elles ? Deux entreprises participeront à un processus de fusion ou d'acquisition dans l'espoir d'en tirer bénéfice. En général, il s'agit d'argent, mais ce n'est pas toujours le cas. La principale cause de fusion est le pouvoir de marché. Les fusions permettent aux entreprises d'étendre leur pouvoir de marché en réduisant la concurrence. Une autre cause est le gain d'efficacité. Les fusions augmentent l'efficacité grâce à des économies de gamme, lorsque plusieurs biens sont fabriqués sur un seul site, ou grâce à des économies d'échelle, lorsque le bien est produit en plus grande quantité. Les fusions permettent aussi d'éviter une faillite, ou de diversifier les sources de profits. Quels sont les différents types de fusions ? Il y a d'abord la fusion horizontale, qui est l'union de deux entreprises d'un même marché. Il s'agit par exemple de la fusion de deux hôpitaux ou de deux laboratoires pharmaceutiques. Elle permet à la fois des économies de gamme et d'échelle, mais elle peut avoir des effets négatifs en supprimant la concurrence sur ce marché. Ceci va étendre le pouvoir de marché des autres entreprises du marché. Le second type de fusion est la fusion verticale, aussi appelée intégration verticale. Il s'agit souvent de l'union d'un fabricant et d'un détaillant en une seule entité. Une fusion verticale internalise les transactions entre fabricant et détaillant de sorte que les effets potentiels de l'un sur l'autre se transforment en un partenariat. Contrairement à la fusion horizontale, le nombre de concurrents ne change pas. Néanmoins, le comportement du secteur peut changer car l'entreprise acquise ne travaillera plus avec d'autres entreprises, mais uniquement avec l'acquéreuse. On peut donc craindre que les fusions verticales n'excluent en réalité les concurrents en limitant l'accès aux sources d'approvisionnement ou aux patients.





4. Les fusions et acquisitions dans le secteur hospitalier

- ➔ Quels sont les avantages et les inconvénients d'une acquisition ? Quels sont les avantages et les problèmes liés à une acquisition dans le secteur hospitalier ? Un premier bénéfice peut être une offre de meilleure qualité. Des études montrent qu'il y a un lien entre le volume et le résultat d'une opération. Une fusion peut accroître le volume de services spécialisés ce qui améliorera leur qualité. Les grands hôpitaux pourront aussi répartir la charge financière des investissements à haut coût, tels que les dossiers médicaux électroniques. Une fusion permet aussi de réduire les coûts. Les prestations de soins seront plus efficaces si une seule organisation les coordonne pour avoir un continuum de soins pour les patients. D'où la création des ACOs aux États-Unis et des groupements hospitaliers de territoire en France en 2016. Les fusions et les acquisitions peuvent sembler intéressantes mais il manque des données empiriques claires. Selon certaines études, les fusions réduisent les coûts, mais il faudrait inclure des systèmes hospitaliers de très grande taille, ce qui n'est en général pas fait. En ce qui concerne les coûts, dans les systèmes où les prix sont négociés, une fusion peut aboutir à une hausse des prix. Si la fusion se fait dans un système de grande taille, cela diminue les options des deux entreprises, qui ne pourront plus négocier efficacement les prix. En outre, les fusions peuvent aussi réduire l'innovation, en raison d'une concurrence moins forte. Par exemple, l'hôpital n'investira pas dans de nouveaux protocoles de soins post-opératoires parce que les patients n'ont pas d'alternative. Ou le nouvel hôpital adoptera des technologies similaires à celles utilisées avant la fusion. En conclusion, quel que soit le type de coopération envisagé, il y aura des gains et des inconvénients. Il faut donc être prudent lorsqu'on examine les effets de la coopération dans le secteur hospitalier. Merci d'avoir visionné cette vidéo. J'espère qu'elle vous a plu !

