



**SUJET : HOPITAL ILE-DE-FRANCE ACHATS PERFORMANCE HOSPITALIERE
ARS FINANCES AP-HP MEDICO-SOCIAL ESPIC**

Achats: Resah-IDF veut rémunérer ses fournisseurs à la performance

PARIS, 12 octobre 2011 (APM) - Le réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France (Resah-IDF) a proposé à ses fournisseurs une rémunération mixte, fondée à la fois sur le volume et sur la performance, a expliqué mardi à l'APM son directeur, Dominique Legouge, à l'occasion de la première rencontre organisée par le réseau avec ses fournisseurs à Issy-les-Moulineaux (Hauts-de-Seine).

Alors que le programme national "performance hospitalière pour des achats responsables" (Phare), lancé la semaine dernière, a fixé des objectifs d'économies sur les achats pour les trois prochaines années (cf APM CBOIU005), Resah-IDF a proposé à ses fournisseurs une nouvelle formule qui consisterait à leur reverser une partie des économies.

"Il faut changer la dynamique" des relations avec les fournisseurs "pour aller sur l'efficacité", a souligné Dominique Legouge. Resah-IDF va ainsi demander à ses fournisseurs de devenir des "partenaires" dans la réalisation de ses objectifs et dans la "création de valeur" pour le système de santé francilien, la fonction achat étant à la base de la transformation des établissements.

Cela suppose que les fournisseurs comprennent mieux les besoins du réseau, apportent des solutions adaptées et performantes, et mettent en oeuvre de nouvelles organisations. Resah-IDF leur suggère à cet effet de désigner un interlocuteur dédié, de définir des indicateurs et de mettre en oeuvre des plans de progrès. Il prévoit également de travailler avec eux sur l'innovation.

La part performance de la rémunération des fournisseurs pourrait prendre en compte la qualité des prestations et les conseils pour la bonne gestion des consommations.

En contrepartie, le réseau d'achats garantira notamment une durée de contrat suffisamment longue, un volume d'achat "motivant", une aide à la diffusion des produits et solutions des fournisseurs, une "juste rémunération" et une "pleine coopération" des adhérents dans l'exécution des contrats.

Dominique Legouge a estimé qu'il y avait eu un bon retour des fournisseurs. La matinée de rencontre a rassemblé environ 300 participants, représentant environ 200 fournisseurs, soit la moitié de ceux travaillant avec Resah-IDF.

MISE EN OEUVRE DE PHARE ET COOPERATIONS

La stratégie du réseau s'inscrit dans la mise en oeuvre du programme Phare. Pour l'Ile-de-France, les économies attendues avoisinent les 200 millions d'euros sur trois ans. "Nous souhaitons apporter une contribution directe pas uniquement sur les coûts unitaires mais aussi sur le coût de fonctionnement à l'hôpital", a expliqué Dominique

Legouge.

Un des objectifs porte sur la professionnalisation des achats en Ile-de-France. Resah-IDF veut développer l'action de son centre de ressources et d'expertise, mis en place depuis un an avec l'Ecole des hautes études en santé publique (EHESP), et qui propose un accompagnement et un soutien aux établissements dans leur stratégie d'achat. Ce centre est également ouvert aux industriels qui travaillent notamment sur la dématérialisation et sur les plates-formes logistiques externes.

Cet outil s'ajoute aux deux outils plus anciens que sont les groupements de commandes pour les achats standardisés (plus de 50 groupements, une quinzaine de millions d'euros d'économies sur un volume de 370 millions d'euros d'achats) et la centrale d'achat pour les établissements sanitaires et médico-sociaux.

Le réseau prévoit d'augmenter le nombre de ses adhérents, en particulier dans le secteur privé à but non lucratif, et de renforcer leur participation. Actuellement environ 90% des établissements sanitaires et médico-sociaux publics sont adhérents (hors Assistance publique-Hôpitaux de Paris -AP-HP), a indiqué Dominique Legouge. Le réseau regroupe plus de 120 adhérents, soit 1 milliard d'euros de volume d'achat.

Resah-IDF va également développer des alliances avec d'autres "acteurs-clefs". Ce partenariat est bien engagé avec l'Union des groupements d'achats publics (Ugap) et est discuté avec le groupement de coopération sanitaire Union des hôpitaux pour les achats (GCS UniHA).

Sous l'égide de l'Agence régionale de santé (ARS) Ile-de-France, des groupes de travail ont été mis en place début 2011 avec les centrales d'achats de l'AP-HP. Il est prévu de lancer un appel d'offres conjoint sur les armoires sécurisées en pharmacie avec l'Agence générale des équipements et produits de santé (Ageps).

Dans le cadre du comité des marchés créé avec le programme Phare, Resah-IDF pourrait également s'associer à d'autres groupements régionaux pour atteindre un volume suffisant afin de peser auprès des fournisseurs.

Enfin, Resah-IDF participe à des projets européens. Il est impliqué dans un projet de centrale d'achats sur la recherche d'innovations sur le bien vieillir avec l'Italie, la Belgique, l'Angleterre et le Luxembourg.

PARTICIPER AU REDRESSEMENT DES ETABLISSEMENTS EN DIFFICULTES

Le directeur de la performance de l'ARS Ile-de-France, Maxime Cauterman, est intervenu mardi matin et a notamment confirmé que Resah-IDF était "l'opérateur expert" pour les achats de la région et était en phase avec les enjeux de l'ARS. Dominique Legouge a souligné que les liens étaient renforcés avec l'ARS et que Resah-IDF voulait s'impliquer dans la mise en oeuvre du projet régional de santé (PRS).

Le réseau proposera systématiquement son aide aux établissements en difficultés, l'axe achat étant "incontournable" dans les plans de redressement et permettant de générer rapidement des économies tout en maintenant la qualité.

L'ARS finance le réseau à hauteur de 2 millions d'euros par an, soit 95% du budget. "Jusqu'à présent, pour chaque euro investi, le réseau permettait de faire 15 euros d'économies", a observé Dominique Legouge.

cb/ab/APM polsan
redaction@apmnews.com

CBOJB004 12/10/2011 13:27 ACTU

©1989-2011 APM International.