



**SUJET : RESAH ACHATS MEDICO-SOCIAL HOPITAL ILE-DE-FRANCE EHPAD
ARS**

**Le Resah-IDF s'est doté d'une centrale d'achat régionale, à destination
notamment du secteur médico-social**

PARIS, 15 mars 2011 (APM) - Le réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France (Resah-IDF) s'est doté d'une centrale d'achat régionale, avec l'objectif d'en faire notamment un outil privilégié de l'achat dans le secteur médico-social, a indiqué mardi son directeur, Dominique Legouge, à l'occasion d'un colloque organisé par l'Agence nationale d'appui à la performance des établissements de santé et médico-sociaux (Anap).

Le directeur de l'Agence régionale de santé (ARS) Ile-de-France, Claude Evin, a souhaité que le groupement d'intérêt public (GIP) Resah Ile-de-France étende son champ d'action à l'ensemble du secteur médico-social francilien (cf dépêche APM CBNL1007).

Dans ce contexte, le directeur du Resah entend faire de la centrale d'achat régionale un outil privilégié de l'achat dans le secteur médico-social, estimant que les groupements de commande, qui ont d'abord été lancés par le Resah, ne sont pas l'outil le mieux adapté pour ce secteur.

Cette centrale d'achat régionale, mise en place en 2010 par le Resah-IDF, est la "première centrale d'achat territoriale dans le domaine sanitaire et médico-social", a déclaré Dominique Legouge.

Cette centrale d'achat permet de "sélectionner des produits, des prestations" et de proposer ensuite aux établissements médico-sociaux d'adhérer à la solution préalablement choisie par le réseau, a expliqué Dominique Legouge.

Cette centrale d'achat régionale, qui est actuellement en phase de rodage, sera également privilégiée pour les achats d'équipements et pour les prestations de service.

"Je crois beaucoup à ce projet", a indiqué le directeur du Resah-IDF, soulignant toutefois qu'il est "encore récent".

Cette centrale d'achat régionale s'avère "complémentaire" des groupements de commande, qui ont d'abord été lancés par le Resah quand celui-ci se consacrait surtout à l'achat dans les hôpitaux.

Depuis 2006, plus de 50 groupements d'achats ont ainsi été mis en place, sur des segments d'achat divers (informatique, produits de santé, hôtellerie, assurance,...) à l'échelon le plus souvent régional, a expliqué le responsable du réseau.

Le porteur de l'achat groupé peut être un établissement, ou le Resah lui-même

lorsque les achats sont nouveaux et peuvent freiner les établissements, voire un organisme spécialisé lorsqu'une expertise technique est nécessaire.

Ces groupements d'achats ont représenté, en termes de volume, près de 400 millions d'euros en 2010.

En 2010, le Resah-IDF a également mis en place un troisième outil, avec la création d'un centre de ressources régional, davantage destiné à proposer un accompagnement et un soutien aux établissements dans leur stratégie d'achat.

Ce centre propose notamment des actions de formation et d'information, des groupes d'appui à la bonne organisation des achats et des actions d'audit et de conseil pour les établissements souhaitant améliorer leur performance en matière d'achat.

L'objectif est notamment "d'établir un diagnostic rapide sur les achats et éventuellement d'offrir un accompagnement sur la mise en conformité de l'établissement par rapport aux pratiques les plus performantes", a expliqué Dominique Legouge.

La mise en place du Resah-IDF a permis de générer près de 63 millions d'euros en trois ou quatre ans, soit un chiffre supérieur aux objectifs qui avaient été fixés, a indiqué son directeur.

Au cours des trois prochaines années, le réseau s'est fixé pour objectif de réaliser entre 50 millions et 100 millions d'euros d'économies supplémentaires, a-t-il ajouté.

Au-delà de l'aspect financier, le Resah-IDF présente l'avantage d'avoir "un impact plus fort" sur l'offre industrielle, a indiqué son directeur.

"J'attends beaucoup de cet effet de levier", a déclaré Dominique Legouge.

Ces achats groupés permettent en effet "d'avoir une demande plus cohérente, plus audible" et par conséquent de "faire évoluer les industriels" pour "une offre plus performante", a-t-il déclaré.

Le directeur du Resah-IDF a fait remarquer que la fonction achat a "longtemps été considérée comme le parent pauvre" dans les établissements, alors qu'elle représente 25% des dépenses d'un hôpital.

"C'est une fonction d'avenir", a estimé le responsable.

Le Resah-IDF, qui compte 15 équivalents temps plein (ETP), bénéficie d'un financement de 2 millions d'euros, essentiellement apporté par l'ARS Ile-de-France.

Son volume d'achat annuel est de 1 milliard d'euros, rappelle-t-on.

Il compte 60 établissements publics de santé et 50 établissements (le plus souvent publics) médico-sociaux, ainsi qu'une dizaine de structures de coopération.

ca/ab/APM polsan
redaction@apmnews.com

CAOCF001 15/03/2011 17:21 ACTU