

Le RESAH-IDF fait carton plein



Dominique Legouge

Né en 2006, le réseau des acheteurs hospitaliers franciliens (RESAH-IDF) se transformera en GIP au début de l'année prochaine. Confortés par les premiers résultats des marchés mutualisés, une soixantaine d'hôpitaux et une quinzaine d'établissements médico-sociaux devraient adhérer.

Promis, juré, si tout se passe sans encombre, le réseau des acheteurs hospitaliers franciliens (RESAH-IDF), né en 2006, lieu de coopération et de mutualisation, devrait se transformer en groupement d'intérêt public (GIP) au début de l'année prochaine. RESAH-IDF, qui bénéficie du soutien de l'agence régionale d'hospitalisation, attend l'aval officiel des conseils d'administrations des établissements. Et il devrait faire carton plein. « 61 hôpitaux éligibles ont répondu favorablement. A quoi il faut ajouter 15 établissements médico-sociaux qui ont aussi décidé d'adhérer », annonce, le sourire aux lèvres, Dominique Legouge, animateur du groupement. Il faut dire que les résultats des premières massifications ont de quoi allécher. « Sur les 100 millions d'euros de commandes mutualisées en 2006, nous avons obtenu un gain de 5% par rapport aux prix historiques. Rien que pour les fournitures de bureau, le regroupement de quarante établissements a permis de gagner 30%

», illustre-t-il. En 2007, la montée en puissance s'est poursuivie. Le portefeuille du réseau se situe aux alentours de 400 millions d'euros, sur un potentiel estimé à un milliard. Un méga appel d'offres concernant les médicaments (pour un montant de 240 millions d'euros) est en cours. « C'est un des plus gros regroupements, à la fois en volume et en gamme », assure Dominique Legouge. Un tour de force réussi grâce à l'investissement des pharmaciens hospitaliers et au travail de standardisation et d'homogénéisation des besoins indispensable si l'on voulait éviter l'inventaire à la Prévert des désirs de chaque membre.

2e vague pour les fournitures de bureau

Progressivement, le périmètre s'étend. Un marché groupé sur les produits liés à l'incontinence (32 membres), coordonné par l'hôpital de Meulan, a démarré en septembre. Pas moins de 71 établissements participent à la 2e vague pour les fournitures de bureau dont le marché débute en janvier (3 lots pour un volume d'achat moyen de 6,7 millions d'euros pour 14 mois). Les denrées alimentaires, les télécommunications, les produits d'entretien sont également dans la boucle. La collecte et le traitement des déchets fait l'objet d'un accord-cadre démarrant en avril 2008. Cette formule, très prisée « parce qu'elle permet un système de référencement et préserve l'autonomie des établissements » est également testée avec une grosse dizaine d'établissements dans le domaine des dispositifs médicaux (20 millions d'euros). Semaine prochaine, la CAO de l'accord-cadre consacré à l'orthopédie se réunit. A chaque fois, le RESAH prend le soin d'associer toutes les parties prenantes, prescripteurs et utilisateurs, une des clefs du succès pour Dominique Legouge. « On va réunir les biologistes pour parler des produits de laboratoires, et nous voulons impliquer le corps médical, via les associations professionnelles. » S'il n'a pas l'intention de laisser des terrains vierges, le réseau ne cherche pas pour autant à brûler les étapes et réfléchit au niveau optimal de l'achat. Cinq groupements départementaux ou interdépartementaux planchent sur les produits comme les pansements ou les seringues. « Cela permet de renforcer les liens sur un territoire proche, de séquencer les consultations et de comparer les résultats. On verra alors s'il est pertinent de passer à l'échelle régionale. »

Trouver la taille critique du groupement

« Même si je suis convaincu que le bon achat est régional, l'important est de trouver la bonne taille critique par sujet. Sur certains segments, pour frapper fort, il peut être nécessaire de passer des alliances stratégiques, de manière interdisciplinaire, avec d'autres régions, voire au plan international », déclare ce militant du rapprochement avec les acheteurs hospitaliers francophones (1). L'approvisionnement et la consommation sont, pour le RESAH-IDF, deux autres chevaux de bataille. La séparation contractuelle de l'achat des produits et de leur livraison est à l'ordre du jour, avec une attention toute particulière apportée à la distribution des médicaments. Troisième dossier, celui de la consommation. « Cela ne sert à rien de bien acheter si derrière on gaspille », résume Dominique Legouge. Le réseau a bien l'intention de trouver des solutions afin d'aboutir à un meilleur usage des produits, en définissant par exemple des indicateurs capables d'expliquer l'évolution de la consommation. L'animateur du RESAH a déjà quelques idées sur la question, et imagine une clause financière capable d'inciter le fournisseur à ne pas forcément vendre toujours plus. « Si l'on prend le médicament, le mode actuel est déresponsabilisant. Plus le patient en avale, plus le fournisseur est content. Or le plus coûteux, c'est l'amortissement des coûts de recherche et de développement. Pourquoi ne pas aller vers une licence d'utilisation du médicament ? », propose-t-il. Si l'on ajoute à tout cela les chantiers du benchmarking, de l'échange d'informations et de la professionnalisation des acheteurs, il y a fort à parier que le vivier des adhérents du futur GIP sera amené à s'élargir. Comme le disait François de la Rochefoucauld, « rien n'est si contagieux que l'exemple ».

Jean-Marc Binot © achatpublic.info, 26/10/2007

(1) Dominique Legouge est le cofondateur de l'association internationale des acheteurs et approvisionneurs publics de la santé. Voir notre info : www.achatpublic.com/news/2007/10/2/AchatPublicBreveFilAPC.2007-10-08.1919
(news/2007/10/2/AchatPublicBreveFilAPC.2007-10-08.1919)

Lire nos derniers articles sur le sujet :

10 octobre 2007 Achats hospitaliers : le Québec joue regroupé

www.achatpublic.com/news/2007/10/2/AchatPublicBreveALaUne.2007-10-08.4704/view
(news/2007/10/2/AchatPublicBreveALaUne.2007-10-08.4704/view)

7 mai 2007 Un GIP hospitalier, « centrale d'achats » pour le linge

www.achatpublic.com/news/2007/05/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-05-04.3445/view
([news/2007/05/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-05-04.3445/view](http://www.achatpublic.com/news/2007/05/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-05-04.3445/view))

6 mars 2007 Groupement d'achat de médicaments en Ile-de-France : des résultats encourageants sur les taux de remise

www.achatpublic.com/news/2007/03/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-03-02.3859/view
([news/2007/03/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-03-02.3859/view](http://www.achatpublic.com/news/2007/03/1/AchatPublicBreveALaUne.2007-03-02.3859/view))

27 février 2007 Groupements d'achats hospitaliers : la Nièvre joue la carte de la solidarité

www.achatpublic.com/news/2007/02/5/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-26.5014/view
([news/2007/02/5/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-26.5014/view](http://www.achatpublic.com/news/2007/02/5/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-26.5014/view))

13 février 2007 Hôpitaux de toutes régions, unissez-vous !

<http://www.achatpublic.com/news/2007/02/3/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-12.3440/view>
([news/2007/02/3/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-12.3440/view](http://www.achatpublic.com/news/2007/02/3/AchatPublicBreveALaUne.2007-02-12.3440/view))

[Ecrire à la rédaction \(mailto:redaction@achatpublic.com\)](mailto:redaction@achatpublic.com)