

## Le RESAH passe en 3 D

### A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

 Voir les articles de cet auteur

**Déjà acteur régional et international, le réseau des acheteurs hospitaliers (RESAH), officiellement désigné par le ministère de la Santé comme opérateur national, veut travailler résolument dans ces trois dimensions. Son objectif : proposer une offre quasi-complète à destination de tous les hôpitaux français dès septembre prochain.**



2016 marquera de son empreinte la jeune histoire du RESAH, qui souffle ses dix bougies, puisque la nouvelle organisation de l'achat hospitalier, définie par le ministère de la Santé (voir notre article en lien), consacre officiellement le réseau comme opérateur national, aux côtés de l'UGAP et d'UniHA. Une concurrence que Dominique Legouge, patron du réseau francilien depuis l'origine, juge saine. « C'est bien d'avoir une offre plurielle. Je suis contre les situations de monopole », insiste-t-il. Désormais, le RESAH pourra proposer des marchés groupés à tous les établissements de santé de France et de Navarre dans les segments dits « nationaux » qui sont en train d'être définis par la DGOS. « Notre objectif est de pouvoir fournir 80% de ces segments d'ici septembre prochain », promet-il. Le challenge ne semble pas l'ému outre mesure. « Nous nous étions prépositionnés. Je vous donne un exemple : on a piloté un achat groupé d'énergie avec 700 établissements. C'est une expérience non négligeable. On a également lancé un appel d'offres national pour les équipements individuels de protection type NRBC. Nous assurons des formations pour tous les acheteurs hospitaliers, nous travaillons avec les agences régionales de santé (ARS) et nous apportons déjà notre aide à des hôpitaux dans toute la France pour la définition des plans d'action achat (PAA). » Sur les 52 millions de gains comptabilisés en 2015 par le RESAH, un peu plus de 20 millions ont d'ailleurs été générés grâce aux PAA qu'il a appuyés. « Il ne faut pas oublier non plus que le RESAH a été la première centrale créée après l'UGAP, au moins dans le domaine de la santé », rappelle-t-il. Actuellement composé d'une soixantaine de salariés, le GIP va toutefois renforcer ses effectifs. « Il devrait y avoir une dizaine de recrutements cette année. A terme, on pourrait atteindre la centaine d'ETP. La montée en charge se fera sur plusieurs années. Nous souhaitons passer la barre du milliard d'euros de chiffre d'affaires fin 2017, au moins en ce qui concerne notre centrale d'achat. Car je compte aussi sur notre centre de ressources et d'expertise, qui nous distingue des autres, car ni UNiHA, ni l'UGAP n'ont de département conseil. Je suis persuadé que c'est dans ce domaine que le potentiel de nouveaux gains est le plus important. » Au cours de son assemblée générale qui se tiendra en février, le RESAH adaptera ses statuts pour permettre aux établissements non franciliens d'être mieux associés à la gouvernance et à la construction de l'offre. Il sera toujours possible d'acheter au RESAH sans y adhérer. Quant au modèle tarifaire, il ne bougera pas. « Le montant de la cotisation reste modique (300 euros pour un hôpital, 150 pour un établissement médico-social, NDR) et le coût par procédure demeurera à la carte, en fonction de l'appel d'offre et de la prestation choisie », promet Dominique Legouge.

“ Notre objectif est de pouvoir fournir 80% des segments nationaux d'ici septembre prochain ”

### Pas question de négliger l'Ile-de-France



Opérateur national, le RESAH tient cependant à demeurer opérateur régional en Ile-de-France, où le GIP a fait le plein avec 154 personnes morales adhérentes, soit tous les hôpitaux, la quasi-totalité des établissements médico-sociaux et des établissements à but non lucratif, plus le service de santé des armées et l'EPRUS... « L'échelon régional est présent dans notre ADN. Nous sommes depuis longtemps convaincus que c'est le niveau pertinent pour nombre d'achats. Nous continuerons d'ailleurs de soutenir les autres groupements régionaux et de faciliter la coopération. » Pas question donc pour le RESAH de négliger son berceau, alors que le ministère de la Santé lui demande de réaliser 37 millions de gains cette année dans la région. « Nous renforcerons même l'offre faite à nos adhérents, qu'on accompagnera également sur la professionnalisation de la fonction, notamment avec le programme Perf'achats, et la mise à disposition d'outils comme les SI achats. Nous avons un fort engagement en Ile-de-France et nous le garderons. »

“ L'échelon régional est présent dans notre ADN. Nous sommes depuis longtemps convaincus que c'est le niveau pertinent pour nombre d'achats ”

Pour Dominique Legouge, le statut d'opérateur national aura des retombées positives pour le réseau francilien. « Quand le RESAH lance un appel d'offres de fournitures de bureau, disponible nationalement, il devient un compte stratégique pour l'entreprise retenue, et c'est tout bénéfique pour nos adhérents », argumente-t-il. En parallèle, le GIP poursuit activement tous ses projets de coopération internationale, échelon très efficace pour dénicher de l'innovation. Après les chantiers HAPPI (gérontechnologie) et INNOCAT (restauration), voici le dernier bébé en date, RELIEF, un achat pré-commercial (PCP), d'un montant de 3 millions d'euros, financé à 70% par l'Union européenne, dans le domaine de la e-santé. « Il s'agit de créer une nouvelle solution qui n'existe pas aujourd'hui pour permettre aux patients atteints de maladie chroniques de se prendre eux-mêmes en charge pour certains aspects. » Coordonnateur, le RESAH travaille sur le sujet en collaboration avec deux autres pays, la Suède et l'Espagne. « Si le prototype convient, on lancera ensuite un appel d'offres groupé. » Le RESAH arrivera-t-il à courir tous ces lièvres à la fois ? Dominique Legouge n'est pas du tout inquiet. « En Ile-de-France, nous avons actuellement 150 interlocuteurs. Avec la mutualisation et l'arrivée des groupements hospitaliers de territoire (lire notre article en lien à ce sujet), ils ne seront plus qu'une quinzaine. Ce qui veut dire au final que le RESAH, en tant qu'opérateur national, aura 150 GHT interlocuteurs potentiels sur tout le territoire : ce n'est pas énorme... »