

# Réseau des acheteurs hospitaliers d'Île de France (Resah-IDF)

**La politique achat du réseau  
des acheteurs hospitaliers  
d'Île de France**



RESEAU DES ACHETEURS HOSPITALIERS D'ILE-DE-FRANCE



## Présentation du réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile de France

- ◆ Forme juridique : Groupement d'intérêt public
- ◆ Objectif : amélioration du processus « achat-approvisionnement- consommation »
- ◆ Adhérents : 73 membres
- ◆ Volume d'achat annuel : 1 milliard d'euros
- ◆ Organisation : animation par une équipe restreinte avec portage des projets par les établissements volontaires



## 2 principales modalités d'action

- ◆ Groupements de commandes
- ◆ Benchmarking



## Un recours fréquent à la formule du groupement de commandes

- ◆ 14 groupements de commandes actifs et une dizaine en projet
- ◆ Marchés notifiés pour l'exercice 2008 : environ 190 millions d'euros dont 80 % des achats médicaux
- ◆ Gains par rapport aux prix historiques pour les achats 2008 : de 15 millions d'euros (minimum)



## Organisation des groupements de commandes

- ◆ Comité de pilotage
- ◆ Etablissement coordonnateur
- ◆ Convention tripartite resah-idf, ARHIF, établissement coordonnateur
- ◆ Mise en commun des procédures, l'exécution des contrats passés relevant des adhérents (accord-cadre, marché) sauf passation des avenants.
- ◆ CAO du coordonnateur
- ◆ Ouverture à d'autres pouvoirs adjudicateurs (UGAP, collectivités territoriales, autres établissements publics, etc)



## Les facteurs clefs de succès des groupements de commandes

- ◆ Proximité des utilisateurs et de leurs préoccupations,
- ◆ Caractère mobilisateur du projet (obligation participation pas souhaitable)
- ◆ Moyens suffisants pour gérer le projet commun (expertise et RH)
- ◆ Application systématique de tous les leviers d'achat (sourcing étendu, amélioration conjointe des processus, identification d'un coût d'objectif, concentration des volumes, amélioration des spécifications des produits et prestations de service, etc),
- ◆ Existence de valeurs fondant l'action collective (ex : solidarité qui n'implique pas l'application de prix uniques pour tous les membres),
- ◆ Rassemblement d'établissements ayant des intérêts stratégiques communs,
- ◆ Vision large du processus achat englobant les problématiques de l'approvisionnement (supply chain) et de la maîtrise des consommations (bon usage).



# Benchmarking

## ◆ Inter-établissements :

- Travaux comparatifs en coût complet (ex : restauration)
- Renégociation collective contrats (ex : maintenance imagerie médicale)
- Harmonisation des stratégies par recours à un prestataire d'ingénierie commun (ex : équipements de télécommunication)

## ◆ Inter- initiatives :

- Lancement GEB interrégionaux (Produits de santé, alimentation)
- Accords de partenariat divers (FEHAP, Québec, Luxembourg, etc)

Merci pour votre attention



RESEAU DES ACHETEURS HOSPITALIERS D'ILE-DE-FRANCE

Plus d'informations sur le  
site [www.resah-idf.com](http://www.resah-idf.com)