

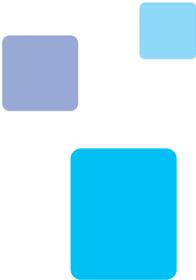


resah

Réseau des Acheteurs Hospitaliers

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2016

*Une nouvelle approche de l'achat
dans le domaine de la santé*



Sommaire

Le mot du directeur général	3
-----------------------------------	---

Les événements marquants de l'année 2016.	4
--	---

LE CENTRE DE RESSOURCES ET D'EXPERTISE

L'accompagnement à la mutualisation de la fonction achat des groupements hospitaliers de territoire

① L'accompagnement des groupements hospitaliers de territoire en Île-de-France : le programme Perf'achat	8
② L'accompagnement des groupements hospitaliers de territoire dans l'élaboration de leurs plans d'actions achats territoriaux dans d'autres régions que l'Île-de-France ..	10
③ La contribution à l'élaboration du kit méthodologique « Plan d'actions achats de territoire » de la DGOS	13
④ L'élaboration d'une offre de services dédiée à la logistique, élément essentiel de la performance des groupements hospitaliers de territoire	14
⑤ L'appui à la transformation des compétences des équipes achat et logistique	15

L'appui à la réalisation de projets d'achats innovants et complexes

① L'ingénierie achat du Resah dans le domaine de l'e-santé	17
② Une participation active au déploiement de la filière Silver économie	18

Le développement d'un système d'information achat mutualisé, adapté aux groupements hospitaliers de territoire

① La solution d'automatisation et de fiabilisation du calcul des gains sur achats : SAGGAH. .	20
② La standardisation des informations des produits de santé : e-Cat Santé	21
③ Le système d'information achat de groupement hospitalier de territoire	21

LA CENTRALE D'ACHAT

Les chiffres clés de la centrale d'achat en 2016.	26
--	----

Les faits marquants de l'année 2016 pour la centrale d'achat du Resah

① Le renforcement des moyens dédiés au département de la diffusion de l'offre	28
② Un nouvel outil en ligne accessible à tous : l'espace acheteur du site internet du Resah. .	29
③ La création du Pôle Achats de Produits de Santé	30
④ La poursuite de la coopération au niveau européen avec d'autres centrales d'achat hospitalières.	31

L'actualité 2016 des filières d'achat

① Filière « Pharmacie »	32
② Filière « Biologie »	34
③ Filière « Ingénierie biomédicale »	35
④ Filière « Environnement du patient »	37
⑤ Filière « Hôtellerie »	39
⑥ Filières « Bâtiments, services techniques et logistiques » et « Énergie et développement durable »	40
⑦ Filière « Télécommunications et systèmes d'information »	42
⑧ Filières « Services généraux » et « Prestations intellectuelles et de services »	44

Le Resah dans la presse en 2016	46
---------------------------------------	----

Les adhérents du Resah en 2016	47
--------------------------------------	----



La direction du Resah composée de (de gauche à droite) Sébastien GASC, directeur du projet Appui aux GHT, Alexandra DONNY, secrétaire générale, Charles-Edouard ESCURAT, directeur général adjoint, Dominique LEGOUGE, directeur général, Pierre LEBON, directeur du centre de ressources et d'expertise, Élise MICHALOUX, directrice de projets en charge du programme ORESIA

LE MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

2016 a été une année placée sous le signe d'une très forte activité pour les équipes du Resah.

En effet, celles-ci ont été amenées à travailler simultanément sur 2 grands chantiers :

- celui, tout d'abord, du développement de l'offre de services du GIP avec l'objectif de la rendre accessible dès 2017 à tous les établissements publics du secteur sanitaire et médico-social et de l'adapter aux nouveaux besoins générés par la mise en place des groupements hospitaliers de territoire ;
- celui, d'autre part, de l'appui à apporter aux établissements dans leur recherche de nouvelles sources d'économies sur l'exercice budgétaire 2016.

Les résultats obtenus, au-delà des nouveaux gains sur achats générés en 2016 avec l'aide du Resah, permettront de proposer, pour les 5 prochaines années, une nouvelle approche de l'achat hospitalier. Celle-ci permettra à tous les établissements, et notamment à nos adhérents, de faire face avec succès au mouvement de réorganisation dans lequel ils sont engagés.

Cette nouvelle approche de l'achat hospitalier sera déployée à travers l'offre de services « horizon 2021 » du Resah. Elle sera présentée lors d'une assemblée générale avant la fin du premier semestre.

Une offre de services, fondée sur une nouvelle approche de l'achat hospitalier et les préconisations du programme PHARE, prête à être déployée au niveau national, régional et territorial.

Conformément à son programme d'activité pour l'année 2016 et aux recommandations du programme PHARE, le Resah a élaboré une offre de services adaptée aux besoins des établissements et des nouveaux groupements hospitaliers de territoire, cela quelle que soit leur région d'implantation.

Celle-ci a vocation à être mise en œuvre en fonction du sujet à traiter soit par le centre de ressources et d'expertise soit par la centrale d'achat du Resah.

Sa mise au point, qui a donné lieu aux travaux présentés dans ce rapport d'activité, a été organisée autour des 4 grands axes suivants :

- Accompagner la mutualisation de la fonction achat de groupement hospitalier de territoire (organisation, plan d'actions achats territorial, formation des équipes) ;
- Appuyer la mise en œuvre de projets d'achats complexes ou innovants ;
- Mettre à disposition des solutions informatiques adaptées aux besoins liés à la réorganisation des achats hospitaliers (SIHA, SAGGAH, e-Cat Santé) ;
- Proposer aux établissements une offre de services d'achats centralisé performante et parfaitement adaptée à leurs besoins.

Une contribution de 49,7 millions d'euros à la réalisation des objectifs de gains sur achats du programme PHARE pour l'année 2016

Le Resah a confirmé, bien que le déploiement de ses activités au niveau national n'en soit encore qu'à ses débuts, sa capacité à être un des plus importants soutiens du programme PHARE en matière de production de gains sur achats.

Ceux-ci, qui s'élèvent globalement à 49,7 millions d'euros, se répartissent de la manière suivante :

- 56 %, soit 27,9 millions d'euros de gains sur achats, générés par l'effet sur l'exercice budgétaire 2016 des marchés groupés passés par la centrale d'achat.
- 44 %, soit 21,8 millions d'euros de gains sur achats, générés sur l'exercice 2016 par la mise en place de plans d'actions achats accompagnés par les équipes du centre de ressources et d'expertise.

Dominique Legouge,
Directeur général du GIP Resah

LES ÉVÉNEMENTS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2016

FÉVRIER

Adoption par l'assemblée générale d'une nouvelle version de la convention constitutive ouvrant l'adhésion au GIP à tous établissements sanitaires et médico-sociaux situés hors Île-de-France dès lors qu'ils relèvent du statut de pouvoirs adjudicateurs

AVRIL

Premiers comités de pilotage de plans d'actions achats de groupements hospitaliers de territoire

JUIN

- Voyage d'études à Montréal sur la thématique de la réorganisation territoriale des achats hospitaliers au Québec
- Pierre LEBON devient directeur du centre de ressources et d'expertise du Resah



MARS

Lancement de la plateforme de détection des innovations dans le domaine de la santé et de l'autonomie
www.innovation-sante-autonomie.fr

MAI

- Conférence « Construire une fonction achat de groupement hospitalier de territoire : les outils à maîtriser » à la Paris Healthcare Week
- Voyage d'études à Copenhague en partenariat avec l'Ambassade du Danemark sur la thématique « L'achat d'innovation au service des personnes âgées »

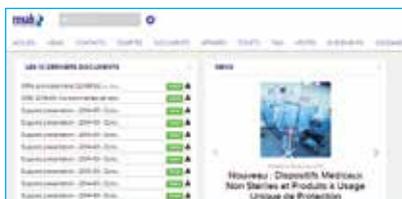


JUILLET

Publication avec l'association France SILVER ECO de trois guides visant à améliorer la performance des acheteurs publics du secteur de la Silver économie

SEPTEMBRE

- Sébastien GASC devient directeur de projets Appui aux groupements hospitaliers de territoire au sein du Resah
- Le GIP Resah accueille 114 nouveaux adhérents
- Rencontre avec les ingénieurs biomédicaux aux journées de l'AFIB à Nantes
- 20^e conférence des directeurs achat franciliens
- Mise en ligne du nouvel espace acheteur



NOVEMBRE

- Création du Pôle Achats de Produits de Santé du Resah
- Présentation par le groupe de travail du premier catalogue électronique dans le domaine de la santé



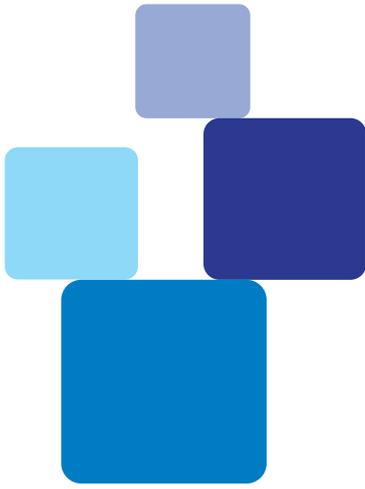
Présentation d'eCat-Santé par une partie du groupe de travail lors de la journée GS1 Santé à Paris.

OCTOBRE

- Nombreux échanges sur le stand du Resah à l'occasion du salon HOPITECH à Saint-Etienne
- Élise MICHALOUX devient directrice de projets en charge du programme ORESIA au sein du Resah
- Attribution du premier partenariat d'innovation en santé, avec le GCS SESAN
- Publication par l'ANAP du guide sur l'achat de solutions numériques complexes auquel le Resah a contribué

DÉCEMBRE

- Présentation du volet logistique d'IMPALA, outil d'autodiagnostic de maturité
- Le GIP Resah compte désormais 292 adhérents issus de 81 GHT dont 55 établissements support
- Plus de 400 participants à la 6^e édition des journées de l'achat hospitalier sur la thématique « Nouvelle organisation de l'achat hospitalier : retours d'expérience et perspectives »
- Signature de la feuille de route de la filière Silver économie en présence de Pascale Boistard, secrétaire d'État chargée des personnes âgées et de l'autonomie, et de Christophe Sirugue, secrétaire d'État chargé de l'Industrie



LE CENTRE DE RESSOURCES ET D'EXPERTISE

En 2016, le Resah a développé et commencé à proposer, par l'intermédiaire de son centre de ressources et d'expertise, un ensemble de services pour appuyer le mouvement de transformation des achats hospitaliers, et notamment la mise en place des groupements hospitaliers de territoire. Celui-ci s'articule autour des 3 grands objectifs suivants :

- Accompagner la création de la fonction achat mutualisée au sein des groupements hospitaliers de territoire
- Appuyer la réalisation de projets d'achats innovants et/ou complexes
- Développer des systèmes d'information achat mutualisés adaptés.

L'ACCOMPAGNEMENT À LA MUTUALISATION DE LA FONCTION ACHAT DES GROUPEMENTS HOSPITALIERS DE TERRITOIRE

Le centre de ressources et d'expertise du Resah accompagne depuis plusieurs années la professionnalisation de la fonction achat des établissements de santé, en apportant notamment un appui à l'élaboration de plans d'actions achats. Cet accompagnement s'est poursuivi et a été adapté en 2016 afin de tenir compte des évolutions liées à la mise en place des groupements hospitaliers de territoire. Il a permis de générer **21,8 millions d'euros de gains sur achats**.

1 L'accompagnement des groupements hospitaliers de territoire en Ile-de-France : le programme Perf'achat

7 groupements hospitaliers de territoire franciliens accompagnés représentant un volume d'achats de 800 millions d'euros

Près de 50 remue-ménages organisés

+ de 500 pistes de gains sur achats identifiées

13,3 millions d'euros de gains sur achats au titre de l'année 2016

PRÉSENTATION

Le Resah déploie depuis 2015, en partenariat avec l'ARS Île-de-France, un programme intitulé Perf'achat afin d'accompagner les établissements de santé franciliens dans la réorganisation de leur fonction achat et dans l'élaboration de leurs plans d'actions achats annuels. En 2016, le programme a été focalisé sur l'accompagnement de la mutualisation des achats dans les groupements hospitaliers de territoire.



L'équipe Perf'achat, de gauche à droite : Brice ADAM, Maylis HOLGUIN, Jean-Vincent TUFFIGO, Kafia BELKEBLA, Narindra TIA, Sarah PELLEGRINI (absente sur la photo).

RÉALISATIONS 2016

Le programme Perf'achat 2016 a été organisé autour de 2 axes principaux :

L'intégration des fonctions supports et d'indicateurs relatifs à la logistique dans l'outil d'autodiagnostic de la fonction achat-approvisionnement

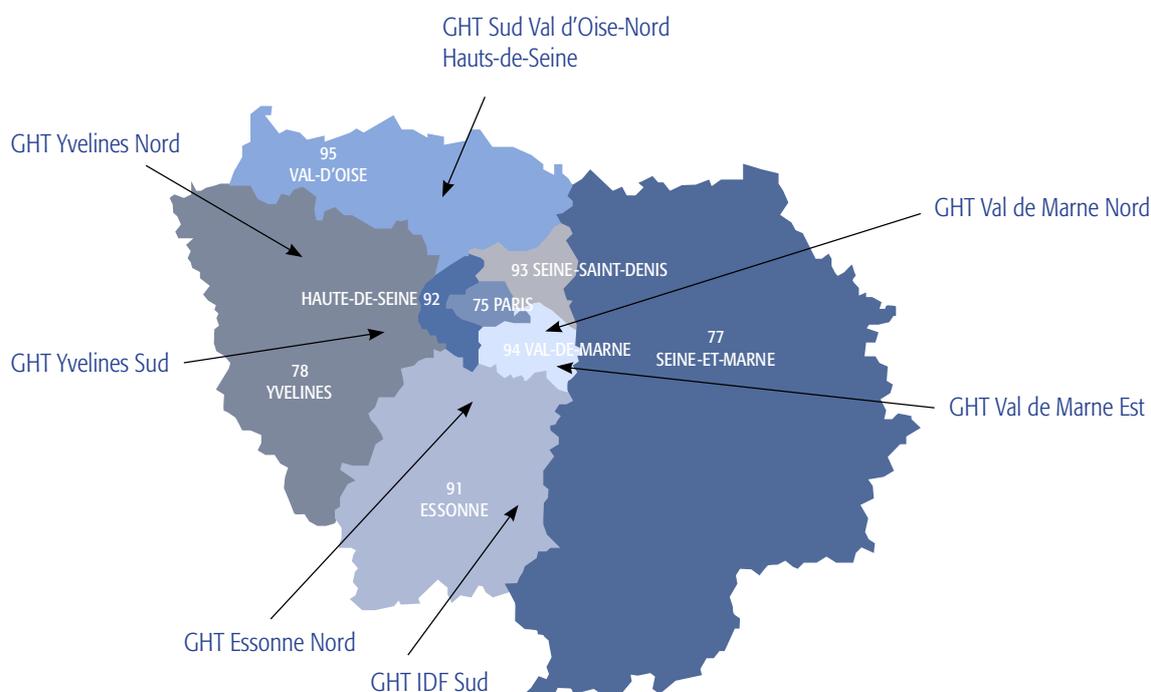
L'outil d'autodiagnostic de la fonction achat – approvisionnement avait été élaboré dans le cadre du programme Perf'Achat en 2015. L'objectif était de permettre aux établissements de mesurer leur maturité achat par rapport à la moyenne régionale, de se positionner par rapport aux autres établissements de leur territoire et d'engager la réflexion sur l'organisation de la mutualisation de leur fonction achat.

À la demande des établissements, l'outil d'autodiagnostic a été enrichi en 2016 de nouvelles thématiques sur les fonctions supports, autour de la question : « faire, faire-faire, faire avec ? ». Les travaux menés ont porté sur la fonction restauration et ont abouti à la création d'une grille d'aide à la décision dans le choix d'internaliser ou d'externaliser (auprès d'un partenaire public ou d'un prestataire privé) cette fonction.

L'outil d'autodiagnostic a également été complété d'indicateurs relatifs à la logistique. Il porte désormais le nom d'IMPALA (Indice de Maturité et de Performance des Achats, de la Logistique et des Approvisionnements).

L'accompagnement des groupements hospitaliers de territoire franciliens dans la réalisation du diagnostic de maturité de leur fonction achat et dans l'élaboration de leur premier plan d'actions achats territorial

5 groupements hospitaliers de territoire franciliens ont bénéficié en 2016 d'un accompagnement complet par les équipes de consultants du centre de ressources et d'expertise du Resah : élaboration de leur 1^{er} plan d'actions achats territorial et réalisation de l'autodiagnostic de leur fonction achat-approvisionnement. D'autres établissements ou groupements ont été accompagnés sur certaines phases seulement (élaboration de leur plan d'actions achats ou réalisation de l'autodiagnostic de leur fonction achat-approvisionnement).



Groupements hospitaliers de territoire accompagnés par le Resah en Île-de-France en 2016

PERSPECTIVES 2017

En 2017, avec le soutien de l'ARS Ile-de-France, le programme Perf'Achat va être poursuivi pour la troisième année consécutive. Son champ d'action sera élargi afin de faire face aux nouveaux enjeux, notamment en matière de logistique et de distribution interne, des groupements hospitaliers de territoire.

2 L'accompagnement des groupements hospitaliers de territoire dans l'élaboration de leurs plans d'actions achats territoriaux dans d'autres régions que l'Île-de-France

14 groupements hospitaliers de territoire accompagnés représentant un volume d'achats de 2 milliards d'euros

+ de 160 remue-méninges réalisés

+ de 1000 de pistes de gains sur achats identifiées

8,5 millions d'euros de gains sur achats au titre de 2016

PRÉSENTATION

La Direction Générale de l'Offre de Soins (DGOS) a lancé depuis 2011 le programme «Performance hospitalière pour des achats responsables» (PHARE). L'objectif est d'améliorer la performance des établissements hospitaliers en encourageant la mutualisation ainsi que la professionnalisation des achats, notamment à travers la réalisation de plans d'actions achats.

Dans ce cadre, les équipes du centre de ressources et d'expertise du Resah ont déjà accompagné, entre 2013 et 2015, à la demande de la DGOS, plus de 50 établissements de santé dans leur plan d'actions achats.

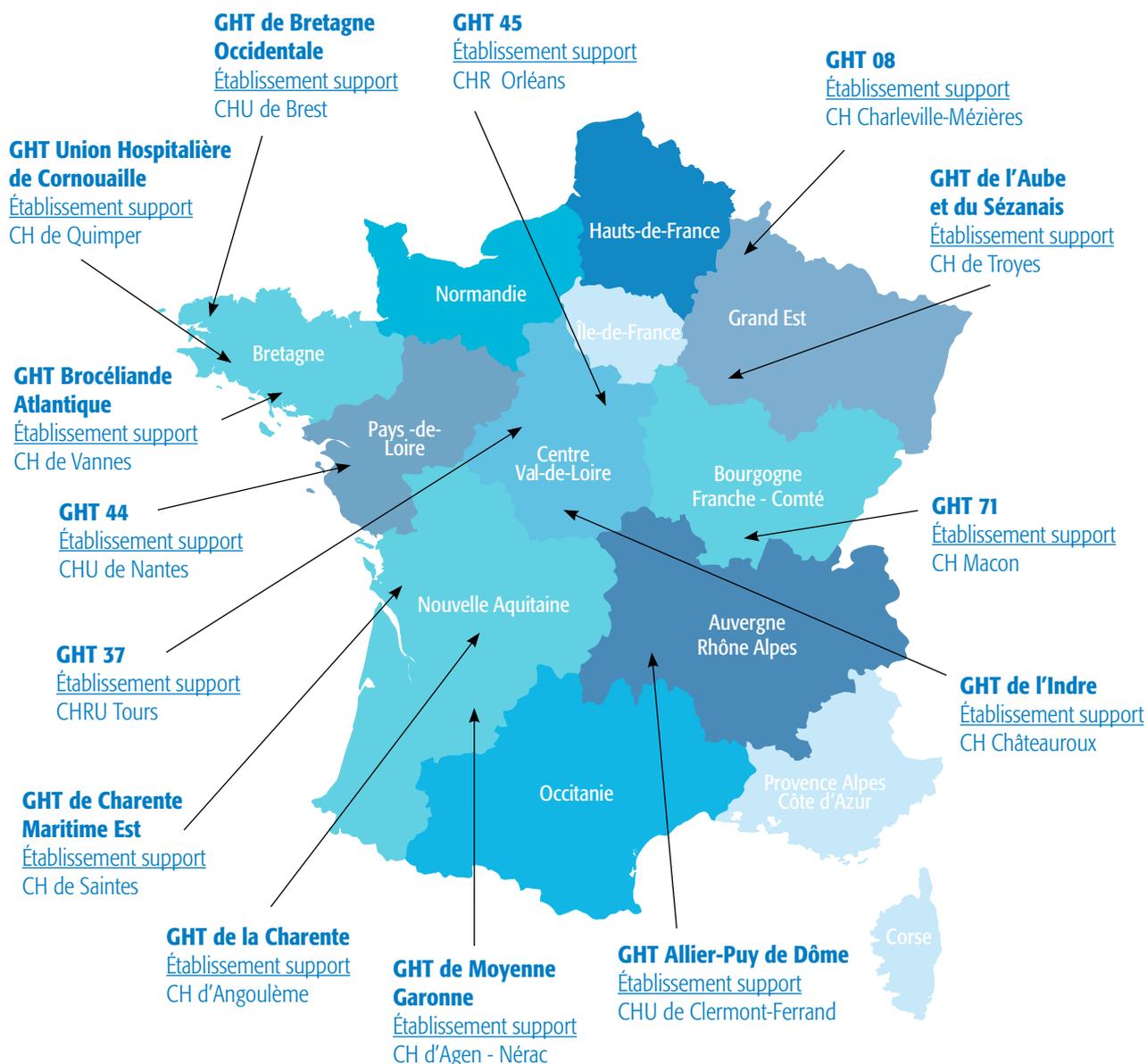


Les équipes du centre de ressources et d'expertise, de gauche à droite : Clémence LE COTILLEC, Zineb ETTALBI, Jean-Vincent TUFFIGO, Vani BARSOUMIAN, Coralie DRIEU, Martine CHANTRELLE-FAURE, Cyrine HARCHACHE, François CAPITAIN, Catherine BERSANI et Fiona BENOIT.

RÉALISATIONS 2016

La création de groupements hospitaliers de territoire par, la loi du 26 janvier 2016 de modernisation de notre système de santé, s'est accompagnée de l'obligation pour les établissements publics de santé parties à un même groupement de réaliser chaque année un plan d'actions achats de territoire visant à réaliser entre 2 et 3 % de gains sur achats.

Le Resah a accompagné en 2016, à la demande de la DGOS, 14 groupements hospitaliers de territoire dans l'élaboration de leur premier plan d'actions achats territorial.



PERSPECTIVES 2017

En 2017, le centre de ressources et d'expertise du Resah va poursuivre l'accompagnement de groupements hospitaliers de territoire dans l'élaboration de leur plan d'actions achats territorial.

Interview de Stéphane PERRIER, Directeur des achats adjoint au CHU de Nantes, établissement support du GHT Loire-Atlantique (44)

Pourquoi votre groupement hospitalier de territoire a-t-il sollicité un accompagnement pour la réalisation de son premier plan d'actions achats territorial ?

L'accompagnement à la construction du premier plan d'actions achats de territoire a été demandé auprès de la DGOS pour plusieurs raisons :

- Poursuivre une dynamique, initiée depuis l'été 2015, relative au développement d'une collaboration inter-établissements en matière d'achat ;
- Se mettre en ordre de marche rapidement afin de respecter les échéances du décret GHT et ainsi identifier les actions d'achats communes à mettre en œuvre sur notre territoire ;
- Bénéficier d'un soutien externe professionnel qui a pu légitimer la démarche auprès de l'ensemble des établissements et des acteurs impliqués.



Quel bilan en tirez-vous ?

Le bilan est très positif puisqu'il a permis, entre autres :

- d'impliquer une grande majorité d'acteurs sur le territoire sur les différents domaines d'achat (plus de 170 personnes réunies au cours des semaines de remue-méninges sur 15 ateliers différents) ;
- d'identifier plus de 100 actions dont 45 prioritaires ainsi que les gains sur achats potentiels en découlant ;
- d'initier la mise en œuvre rapide de certaines d'entre elles ;
- de préparer l'avenir avec notamment la réflexion sur l'organisation de la fonction achat sur notre territoire.

Pouvez-vous nous donner quelques exemples de pistes structurantes qui ont émergé des groupes de travail organisés au sein du groupement ?

- Réflexion et initiation de la mise en place de groupements d'achats sur le territoire : fruits et légumes, transports sanitaires, équipements biomédicaux, etc. ;
- Mutualisation des achats sur certaines thématiques : dispositifs médicaux, usage unique, essuyage des mains, produits d'entretien, etc. ;
- Incitation des différents établissements à orienter davantage leurs achats vers les opérateurs nationaux ou régionaux : médicaments, dispositifs médicaux, fluides médicaux, assurances, etc. ;
- Échanges accrus autour des bonnes pratiques et du bon usage : affranchissement, pansements techniques, restauration, essuyage des mains, etc.

Quels sont les facteurs de succès et points d'attention d'un plan d'actions achats de territoire ?

Les facteurs clés de succès se situent tout d'abord en amont : initier les échanges le plus tôt possible pour mieux se connaître, identifier les équipes et définir les rôles de chacun (expert stratégie achat, contrôle de gestion, experts métiers, etc.), définir le pilotage du projet (coordonnateur, COPIL restreint ou élargi, etc.), partager les enjeux et les objectifs, obtenir le soutien des directions générales. Mais ils se situent aussi durant le projet : développer une démarche participative où chacun trouve sa place, définir le pilotage et l'animation des remue-méninges (binômes par exemple), orienter les débats (référentiels, ARMEN, retours d'expériences, etc.), accompagner les acheteurs, partager les réflexions avec le COPIL, accompagner le contrôleur de gestion pour la formalisation des données et autres cartographies, accompagner les experts achat dans la conduite du projet (identification des actions les plus efficaces, priorisation, calcul des gains, etc.). Le principal point d'attention à noter est l'importance du pilotage territorial des actions communes et de l'implication de chaque établissement.

L'accompagnement dont vous avez bénéficié vous permet-il de préparer votre prochain plan d'actions achats ?

L'accompagnement nous a permis de bien cadrer la démarche de construction de notre plan d'actions achats sur une période très courte ; cela représente ainsi une expérience unique sur laquelle nous pourrions capitaliser à la fois pour préparer notre prochain plan d'actions mais également construire notre fonction achat territoriale.

3 La contribution à l'élaboration du kit méthodologique « Plan d'actions achats de territoire » de la DGOS

1 kit méthodologique

5 groupements hospitaliers de territoire pilotes

7 mois de travail / 9 étapes de mise en œuvre / 14 outils associés / 106 pages

PRÉSENTATION

Le plan d'actions achats de territoire est inscrit dans la loi de modernisation de notre système de santé : « II. Un plan d'actions des achats du groupement hospitalier de territoire est élaboré pour le compte des établissements parties au groupement hospitalier de territoire. ». La Direction Générale de l'Offre de Soins (DGOS) a demandé au Resah de l'appuyer dans la mise au point d'un kit méthodologique national d'élaboration de plan d'actions achats territorial destiné à tous les groupements hospitaliers de territoire.

RÉALISATIONS 2016

Forte de ses 4 années d'expérience en termes d'accompagnement de plans d'actions achats d'établissements de santé, l'équipe du centre de ressources et d'expertise du Resah a travaillé à l'élaboration du kit méthodologique à destination des groupements hospitaliers de territoire en s'appuyant sur 5 groupements pilotes.

Elle a ensuite adapté les outils déjà existants dans le kit « établissement de PAA » en tenant compte des spécificités liées aux groupements hospitaliers de territoire et notamment : la constitution d'une équipe projet inter-établissements, la mise en place de remue-méninges acheteur-prescripteur de territoire, la consolidation des segmentations achat au niveau du territoire et la formalisation d'un plan d'actions achats unique de territoire.

Le kit final a défini de nouveaux outils opérationnels associés aux différentes étapes de l'élaboration du plan d'actions achats territorial. La DGOS a diffusé ce dernier en septembre 2016.

Les 4 objectifs du plan d'actions achats territorial

Identifier des actions achat concrètes permettant de générer de 2 à 3 % de gains sur le périmètre achat complet du GHT

Mettre en place une coopération inter-établissements

Animer des dialogues acheteurs-prescripteurs pour mener une réflexion commune sur les besoins au niveau du GHT

Formaliser un PAA de territoire annuel réaliste et structurant s'inscrivant dans la stratégie définie par les instances du GHT

Téléchargez le guide : http://social-sante.gouv.fr/IMG/pdf/Kit_etablissement_de_sante.pdf

PERSPECTIVES 2017

En 2017, le centre de ressources et d'expertise du Resah accompagnera les groupements hospitaliers de territoire qui le souhaitent dans la mise en œuvre des actions du kit méthodologique.

4 L'élaboration d'une offre de services dédiée à la logistique, élément essentiel de la performance des groupements hospitaliers de territoire

PRÉSENTATION

Les principaux gains liés aux accompagnements logistiques sont organisationnels (professionnalisation des différents acteurs de la chaîne logistique, gains de surface par une optimisation des équipements de stockage ou une optimisation des livraisons) et financiers (diminution de stocks, du nombre de commandes...).

Depuis 2015, le centre de ressources et d'expertise du Resah a développé un savoir-faire logistique complémentaire aux achats permettant de couvrir l'ensemble de la *Supply Chain*.

RÉALISATIONS 2016

Les consultants spécialisés se sont chargés d'analyser la demande des établissements de santé sur des problématiques logistiques et de proposer la solution la plus adaptée. Le périmètre des missions s'étend sur l'ensemble des fonctions supports médicales et non médicales de l'établissement de santé (pharmacie à usage intérieur, magasin général, restauration, blanchisserie, services techniques, etc.) jusque dans les unités de soins.

Le centre de ressources et d'expertise du Resah a effectué en 2016 des missions allant d'un diagnostic logistique jusqu'à l'accompagnement à la mise en œuvre de projet au sein des établissements de santé. Celles-ci ont porté principalement sur les magasins généraux et les pharmacies à usage intérieur.

- Les accompagnements se basent sur une cartographie des flux logistiques complétée d'entretiens et/ou d'ateliers qui permettent de faire émerger des préconisations de changement. Une cartographie des flux futurs est aussi proposée pour permettre la visualisation de ces axes de travail.
- Les missions logistiques concernent également l'appui à la réalisation des pistes d'amélioration comme :
 - Le calcul des paramètres de gestion des stocks
 - La proposition d'organisation du stockage
 - La proposition et le calcul d'indicateurs logistiques
 - Le calcul des dotations au sein des services de soins
 - La revue des plannings de distribution
 - La détermination des équipements de stockage les mieux adaptés et la rédaction du cahier des charges
 - La proposition d'une implémentation des produits et un chemin de préparation.

Parmi les établissements accompagnés figurent : le Centre Hospitalier Intercommunal Amboise - Château Renault, le Centre Hospitalier de Vendôme, le Groupe Hospitalier Diaconesses-Croix Saint-Simon, le GHT Yvelines Nord (ayant comme support le Centre Hospitalier Intercommunal Poissy/Saint-Germain-en-Laye), le GHT Yvelines Sud (ayant comme support le Centre Hospitalier de Versailles).

PERSPECTIVES 2017

De nombreuses missions portant sur la logistique et les fonctions supports seront menées en 2017 pour répondre aux attentes des groupements hospitaliers de territoire tant en termes d'efficience que de réorganisation des flux.

Le programme Perf'Log, en partenariat avec l'ARS Île-de-France, permettra notamment de lancer une véritable dynamique dans les groupements hospitaliers de territoire d'Île-de-France. Il aura pour objectif de travailler sur l'optimisation de la logistique avec les fournisseurs, de la logistique inverse, et d'appuyer des projets d'efficience logistique.

5 L'appui à la transformation des compétences des équipes achat et logistique

Le Resah a continué à développer son activité de formations au cours de l'année 2016. Au total, 171 journées de formations ont été réalisées par le Resah au cours de cette période. Les formations se sont concentrées sur les thématiques suivantes : droit des marchés publics, management de l'achat et produits de santé. Elles ont donné lieu à un taux de satisfaction particulièrement élevé avec une moyenne de 3,5 sur 4.

Les journées de l'achat hospitalier

Pour la 6^e année consécutive, le Resah a organisé les journées de l'achat hospitalier les 8 et 9 décembre au Beffroi de Montrouge sur la thématique « Nouvelle organisation de l'achat hospitalier : retours d'expérience et perspectives ». Plus de 400 décideurs de l'achat hospitalier ont participé à des sessions plénières ainsi qu'à des ateliers dans les parcours « produits de santé », « management de l'achat » et « juridique ». En parallèle, ont eu lieu les premières rencontres de l'achat biomédical, organisées par le Resah, auxquelles une trentaine d'ingénieurs biomédicaux provenant de différentes régions a participé.



Diplôme certifiant « Achat et logistique hospitalière » en partenariat avec ESCP Europe

Pour la deuxième année consécutive, le Resah a organisé en partenariat avec ESCP Europe une formation certifiante sur le thème des achats et de la logistique hospitalière. La promotion 2015-2016 comprenait 10 participants qui ont suivi les 4 modules « achats » et le module consacré à la logistique qui s'est terminé par la visite d'une plateforme dédiée aux produits de santé en Catalogne.



Témoignage de Stéphanie LASNE, responsable des achats du Centre Hospitalier de Versailles et lauréate du trophée des achats 2016 de la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF) dans la catégorie « Meilleure étude de cas », promotion ESCP 2015-2016



Stéphanie Lasne à la 10^{ème} édition des Trophées des Achats de la CDAF.

« Cette formation m'a permis d'actualiser mes connaissances et de parfaire mes compétences sur l'analyse et le management de la gestion des achats et de la logistique à l'hôpital. L'un des points forts de cette formation est l'immersion professionnelle à l'étranger avec la visite d'une plateforme logistique et la qualité des participants qui m'a permis de pouvoir échanger avec des professionnels de santé d'autres établissements. Je recommande vivement cette formation de haut niveau proposée par ESCP Europe et le Resah qui permet de mieux appréhender nos fonctions achat. Dans un contexte économique de plus en plus difficile et celui que nous devons repenser nos organisations dans le cadre des GHT.

Par ailleurs, le travail réalisé dans le cadre de mon mémoire sur « L'optimisation des achats de consommables de la biologie médicale du Centre Hospitalier de Versailles » m'a permis de remporter le trophée des achats 2016 de la CDAF dans la catégorie « Meilleure étude de cas ».

Voyages d'études

Attaché à la professionnalisation de la fonction achat à l'hôpital, le centre de ressources et d'expertise du Resah a organisé en 2016 deux voyages d'études visant à faire découvrir aux participants les bonnes pratiques développées à l'étranger mais aussi permettant de faciliter les échanges entre professionnels.

Le premier voyage d'études s'est déroulé au Danemark sur la thématique de « L'achat d'innovation au service des personnes âgées » et a été organisé en partenariat avec l'ambassade du Danemark. À cette occasion, les participants ont pu découvrir les grandes orientations de la politique danoise à destination des personnes âgées, l'ampleur et la modernité des structures dédiées aux seniors ainsi que les nombreuses solutions innovantes utilisées au quotidien.

Le second voyage d'études a eu lieu à Montréal au Canada sur la thématique « Vers une fonction achat-logistique partagée : l'exemple de la réorganisation territoriale des achats hospitaliers au Québec ». Organisé en partenariat avec l'AQLASS (Association Québécoise de la Logistique et de l'Approvisionnement du Secteur de la Santé), il a permis aux participants de découvrir comment les Québécois ont mis en œuvre leur réorganisation territoriale, très proche de la réorganisation française en groupements hospitaliers de territoire et de visiter le nouveau CHU de Montréal ainsi que sa plateforme logistique.



(À gauche) À la découverte de solutions innovantes en faveur du bien-vieillir à Copenhague.

(À droite) Visite de la plateforme logistique du CHU de Montréal.

Interview de Caroline BUNO, directrice des achats, de la logistique et du patrimoine du CH des 4 Villes.

Pourquoi avoir souhaité participer au voyage d'études sur la réorganisation territoriale des achats hospitaliers au Québec ?

À l'heure de la mise en place des GHT et d'une fonction achat mutualisée, il m'a semblé intéressant d'aller à la rencontre de nos homologues québécois qui ont connu une réforme territoriale deux ans plus tôt. Leur système de santé et les règles qui régissent la commande publique sont assez comparables aux nôtres, donc les parallèles sont faciles à établir.

Quels enseignements en avez-vous tiré ? Avez-vous pu les appliquer dans votre établissement ?

Tout n'est pas reproductible mais les problématiques que traverse leur système de santé sont les mêmes que celles que nous connaissons : regroupement des plateaux techniques, dématérialisation des procédures d'achats, codification internationale des produits, intégration de la logistique dans les réflexions achats... C'est surtout ce point qui a éclairé des projets internes.

Ce voyage m'a aussi permis de prendre du recul car la mise en œuvre de la réforme québécoise a été beaucoup plus rapide et intégrative que ne l'est le déploiement des GHT en France !

En quoi un voyage d'études est-il différent d'une formation classique ?

La richesse du voyage d'études réside surtout dans les échanges avec des professionnels en fonction et dans les visites de terrain, qui permettent de se confronter à d'autres réalités que celles de notre quotidien. L'approche en est très pragmatique et opérationnelle. C'est aussi l'occasion au cours du voyage de nouer des relations avec les autres participants et de benchmarker nos pratiques. D'ailleurs, nous avons depuis gardé contact et n'hésitons pas à nous solliciter entre participants pour échanger sur nos pratiques et nos expériences !



L'APPUI À LA RÉALISATION DE PROJETS D'ACHATS INNOVANTS ET COMPLEXES

Le centre de ressources et d'expertise du Resah s'appuie sur de fortes compétences internes en matière de techniques achat et juridique. Il a accompagné, depuis plusieurs années, de nombreux projets d'achats innovants et complexes, y compris à l'échelle européenne. Au cours de l'année 2016, son action s'est concentrée sur deux domaines d'achat public d'innovation : l'e-santé et la Silver économie, comme l'illustrent les exemples ci-après.

1 L'ingénierie achat du Resah dans le domaine de l'e-santé

1 partenariat d'innovation et 2 dialogues compétitifs ont été menés par le Resah en 2016

1 achat pré-commercial est en cours de préparation

La première procédure de partenariat d'innovation réalisée en France dans le secteur de la santé

Dans le cadre du projet régional « ORTIF – Télésurveillance » porté par le GCS SESAN, le Resah a assuré l'ingénierie de la première procédure de partenariat d'innovation dans le secteur de la santé. Celle-ci visait à acquérir une solution de télésurveillance de patients dans le cadre de programmes médicaux identifiés (par exemple, la drépanocytose, les traitements oraux anti-cancéreux).

Créé par la directive communautaire de 2014, le partenariat d'innovation vise à favoriser le co-développement de produits, services ou travaux innovants.

Le recours au partenariat d'innovation a permis de conduire une phase de recherche et de développement avant la notification du marché. Il a ainsi abouti à la mise au point d'un prototype, d'un catalogue de services et d'un modèle technico-économique à l'usage. Des engagements en matière de sécurité, de propriété intellectuelle et d'intégration d'objets connectés ont été obtenus du fournisseur titulaire du marché.

Sourçage des innovations pour le projet TERR-eSanté

L'objectif principal du projet TERR-eSanté est l'amélioration de la coordination des parcours de soins et la collaboration pluri-professionnelle, grâce au déploiement de solutions numériques, tout en veillant à la réduction des inégalités de santé. Il a l'ambition de consolider et d'accélérer la mise en place d'une économie forte autour de l'e-santé, en proposant un terrain d'expérimentation d'innovations aux entreprises du secteur.

Le Resah a piloté une phase de sourçage des innovations à travers son site internet www.innovation-sante-autonomie.fr sur lequel plus de 60 solutions ont été déposées.

L'ingénierie du processus achat lié au projet S-PRIM

Le projet S-PRIM (Services Partagés d'Imagerie) a succédé au projet Région Sans Film avec pour objectif d'acquérir des services permettant aux professionnels de santé franciliens de couvrir leurs besoins en matière de gestion de l'imagerie médicale, en tenant compte, notamment, de la mise en place des groupements hospitaliers de territoire. Il constitue, à ce jour, le plus grand projet de PACS européen.

Le Resah a assuré l'ingénierie achat du projet, en lien avec le GCS SESAN, à travers une procédure de dialogue compétitif. L'un des enjeux majeurs de la procédure d'achat était d'assurer l'intégration de S-PRIM aux différents services numériques de santé présents en Île-de-France et d'assurer son interopérabilité avec l'espace numérique de santé, le portail TERR-eSanté, le portail médecine de ville patient, etc.

L'achat pré-commercial dans le cadre du projet RELIEF

Le projet RELIEF (Recovering Live Wellbeing Through Pain Self-Management Techniques Involving ICTs), soutenu et financé en partie par la Commission Européenne, a pour objectif de développer une solution e-santé améliorant le suivi des personnes atteintes de douleurs chroniques tout en leur permettant d'être plus « acteur » de leur traitement. Le consortium est composé de 6 partenaires, représentant 3 pays européens, à savoir l'Espagne, la Suède et la France. Trois d'entre eux ont le rôle d'acheteurs publics, dont le Resah, qui est en plus le coordonnateur de ce groupe d'acheteurs et qui va piloter toute la procédure de R&D.

En 2016, une étude du besoin a été menée parallèlement en Espagne, Suède et France auprès de professionnels de santé travaillant sur les douleurs chroniques, ainsi qu'auprès de patients, ou représentants de patients, atteints de douleurs chroniques. La collecte d'informations auprès de plus de 200 personnes a permis de définir les besoins actuels en matière de douleur chronique et ce que pourrait apporter une solution e-santé sur mesure dédiée à cette problématique.

Un appel à candidatures est prévu pour mai 2017 et aura pour objectif de sélectionner les entreprises, au maximum 8, présentant les meilleures garanties (expertise sur le secteur, référence, capacité R&D...) pour développer une solution innovante répondant à l'ensemble des besoins définis.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site du projet : <http://relief-chronicpain.eu/index.html>



2 Une participation active au déploiement de la filière Silver économie

3 : c'est le nombre de guides relatifs à l'achat public en Silver économie que le Resah a publié en 2016, en lien avec FRANCE SILVER ECO

PRÉSENTATION

La Silver économie désigne l'ensemble des activités économiques et industrielles qui bénéficient aux seniors. Elle ne se limite donc pas à la dimension médico-sociale, même si celle-ci en est une composante essentielle. Fort de ses 80 EHPAD adhérents, le Resah s'investit depuis plusieurs années dans les projets en faveur du bien vieillir aussi bien à l'échelle nationale qu'europpéenne.

RÉALISATIONS 2016

- Déjà actif lors de l'élaboration du contrat de filière signé en 2013 par les ministres en charge des personnes âgées et de l'économie, le Resah a été sollicité pour être copilote du groupe de travail « achat public » mis en place par le comité stratégique de filière. Celui-ci a donné lieu au mois de décembre 2016 à la signature, par Pascale Boistard (secrétaire d'État chargée des personnes âgées et de l'autonomie) et Christophe Sirugue (secrétaire d'État chargé de l'Industrie), d'une feuille de route visant notamment à la création d'un réseau d'appui à l'achat public, mission à laquelle le Resah sera associé.
- Membre de FRANCE SILVER ECO, le Resah a mis à disposition de l'association l'expérience qu'il a acquise en copilotant un groupe de travail sur les achats publics. Cela a abouti à la publication de

3 guides relatifs à l'achat public en Silver économie, accessibles sur le site internet www.resah.fr dans la rubrique Innovation – Silver économie :

- Guide d'identification et d'évaluation des innovations en Silver économie
- Guide des bonnes pratiques d'achat public en Silver économie
- Guide de mutualisation des achats en Silver économie



- Le Resah est devenu membre du gérontopôle GéronD'if, créé en juillet 2016 par l'AP-HP, la FHF, la FEHAP, l'URIOPSS et la Fondation Hôpitaux de Paris-Hôpitaux de France. GéronD'if vise à fédérer les acteurs intervenant dans les champs de la gériatrie et de la gérontologie en Île-de-France, afin d'y promouvoir et dynamiser la recherche, l'innovation et la formation : accompagnement des personnes âgées, prévention des conséquences du vieillissement, maintien de l'autonomie. À travers cette adhésion, le Resah appuiera différents projets tels que le sourcing et l'expérimentation des innovations.
- Dans la continuité du projet européen HAPPI, le Resah a participé au projet PROEIPAHA (www.proeipaha.eu/) dont l'objectif était notamment d'établir une liste des solutions innovantes dans le domaine du bien-vieillir en 2016. Ainsi, c'est via la plateforme www.innovation-sante-autonomie.fr que le Resah a procédé à un recensement des produits et services proposés par les entreprises européennes. Un comité d'experts a ensuite procédé à l'évaluation des solutions afin de sélectionner celles qui apparaîtront sur le site de la Commission européenne (<https://ec.europa.eu/eip/ageing/>).



PROEIPAHA

PERSPECTIVES 2017

Le Resah participera à la création d'un réseau d'appui à l'achat public en Silver économie en lien avec FRANCE SILVER ECO dans le cadre de la mise en œuvre de la feuille de route de la filière.

Construit avec l'appui de Silver Valley, du CIU Santé de Nice et du GCSMS des EHPAD publics de l'Essonne, un appel d'offres visant à référencer des solutions innovantes dans le domaine de la Silver économie sera mené à son terme en 2017, dans la continuité des projets européens HAPPI et PROEIPAHA.



LE DÉVELOPPEMENT D'UN SYSTÈME D'INFORMATION ACHAT MUTUALISÉ, ADAPTÉ AUX GROUPEMENTS HOSPITALIERS DE TERRITOIRE

Le centre de ressources et d'expertise du Resah a accompagné depuis plusieurs années de nombreux projets en matière de systèmes d'information. Il a également développé, en lien avec différents partenaires, des outils permettant de répondre aux besoins des établissements de santé et, désormais, des groupements hospitaliers de territoire, telles que l'illustrent les trois solutions décrites ci-dessous.

1 La solution d'automatisation et de fiabilisation du calcul des gains sur achats : SAGGAH

Dans le contexte de la mise en place des groupements hospitaliers de territoire, la fonction achat commune doit pouvoir s'appuyer sur des données fiables et consolidées pour élaborer ses marchés, suivre leur exécution et calculer les gains générés par son action. L'établissement support, pilote de la fonction achat commune, doit, notamment, être en mesure de restituer les quantités consommées en volume et en montant par les établissements de son groupement.

Afin de répondre à ces attentes, le centre de ressources et d'expertise du Resah a développé, avec la société CEGEDIM, un outil de pilotage des consommations réalisées sur les segments d'achat de médicaments et de dispositifs médicaux, qui représentent 50 % des achats réalisés à l'hôpital.

Cet outil, dénommé SAGGAH (Service d'Aide à la Gestion des Groupements d'Achats Hospitaliers), a pour objectif d'automatiser et de fiabiliser le calcul des gains sur les achats de produits de santé en se basant sur les prix historiques en suivant la méthodologie du programme PHARE. Il s'adresse donc à la fois aux groupements hospitaliers de territoire mais également aux groupements de commandes, nombreux sur ces segments.

La solution SAGGAH est basée sur la consolidation des quantités réelles issues des commandes dématérialisées des établissements (EDI Hospit@lis) mais également sur les données de marché issues d'Epicure. Elle est aujourd'hui la seule solution existante permettant une totale fiabilisation du calcul des gains sur achats.

La solution SAGGAH sera mise à disposition des établissements de santé en 2017.

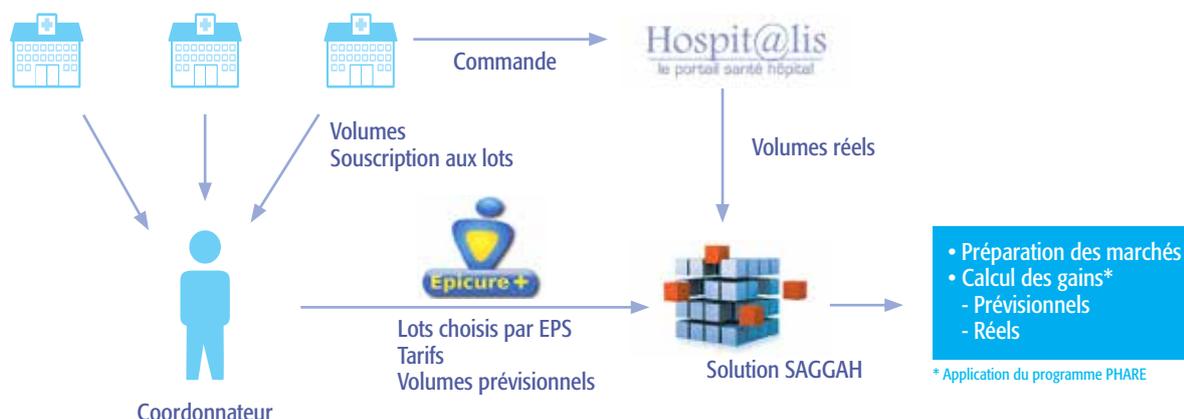


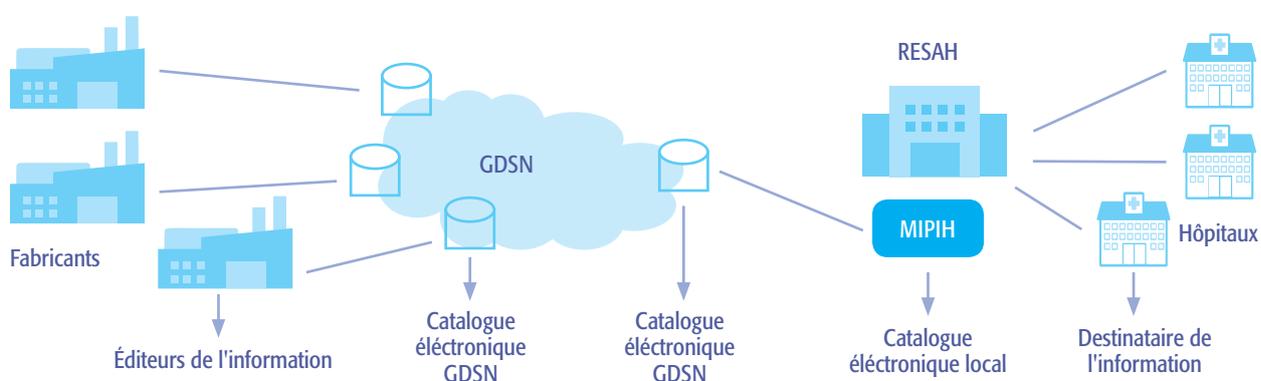
Schéma de fonctionnement de la solution SAGGAH

2 La standardisation des informations des produits de santé : e-Cat Santé

Le Resah, dans le cadre de son programme ORESIA (Optimisation de la Relation entre les Établissements de Santé et l'Industrie par les Achats), a souhaité développer un catalogue électronique permettant de renforcer la standardisation des informations relatives aux produits de santé.

En partenariat avec le GIP Mipih, le Resah a réuni des pharmaciens hospitaliers, des industriels (BIO RAD, B BRAUN, ROCHE), le Club Inter-Pharmaceutique (CIP) et GS1 pour mener à bien ce projet.

L'objectif est de proposer un accès à des fiches-produits directement renseignées et mises à jour par les industriels, garantissant aux établissements une meilleure connaissance et une meilleure traçabilité des produits de santé. Afin de garantir un accès au plus grand nombre, le Resah a choisi de travailler avec le standard GS1, reconnu à l'échelle internationale et prenant en compte les nouvelles réglementations de santé (directive sérialisation des médicaments, réglementation sur l'identification des dispositifs médicaux). Cependant, la solution sera ouverte à d'autres standards et permettra aux entreprises ne répondant pas aux normes GS1 d'intégrer également leurs fiches-produits via un portail.



e-Cat Santé est le premier catalogue électronique interopérable créé dans le secteur hospitalier. Il a vocation à répondre à la demande des établissements de santé d'accéder à une information fiable, complète et standardisée concernant les produits de santé qui représentent aujourd'hui 50 % de leurs dépenses.

En décembre 2016 a été publié un guide d'utilisation du catalogue électronique à destination des industriels, afin de les inciter à compléter leurs fiches-produits pour que la solution puisse être utilisée par les établissements dès 2017.

Pour l'instant uniquement consacré aux produits de santé, le catalogue s'étendra progressivement à d'autres segments d'achat.

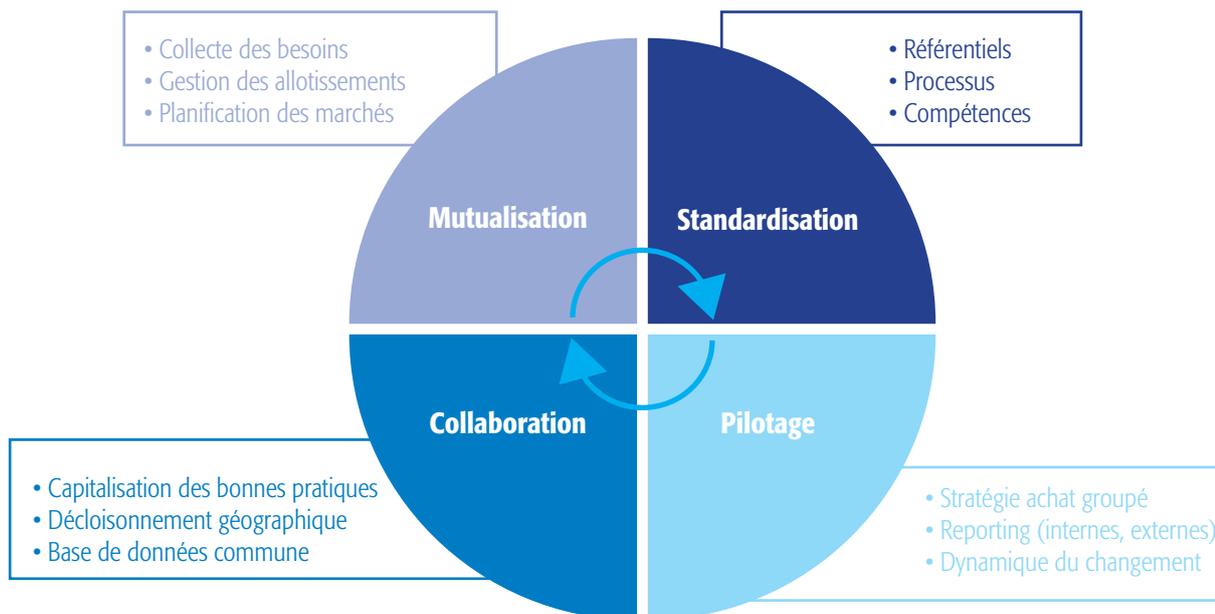
3 Le système d'information achat de groupement hospitalier de territoire

PRÉSENTATION

Le système d'information achat peut être un véritable levier de performance opérationnelle. Voilà pourquoi, en vue de la mise en place d'une fonction achat commune au sein des groupements hospitaliers de territoire nécessitant des outils adaptés à de nouvelles contraintes et exigences, le Resah a souhaité développer avec le GIP Mipih un système d'information achat.

Cette solution logicielle vise à faciliter chacune des étapes du processus achat dans une logique d'interopérabilité. Ainsi, elle permettra d'aider au pilotage au niveau tant local que territorial, de mettre en place les espaces nécessaires à la collaboration entre les équipes de la fonction achat mutualisée et de faire converger les référentiels et outils à travers leur mutualisation et standardisation.

Ce schéma illustre la structuration du système d'information achat Resah-GIP Mipih



RÉALISATIONS 2016

L'année 2016 a été consacrée au développement des principales fonctions de la solution :

Mutualisation : le module de gestion des marchés

Celui-ci a été bâti dans l'objectif de suivre la planification des marchés (gestion de calendriers partagés), de recenser les besoins des prescripteurs sur plusieurs établissements, d'échanger sur un allotissement, de créer un espace documentaire regroupant les pièces nécessaires au suivi de l'exécution des marchés, et de simuler les gains par rapport aux prix obtenus lors de la notification du marché.

Ce module sera compatible avec le logiciel de rédaction de marchés LIA, développé par la société ORDIGES référencé par la centrale d'achat du Resah, avec la plateforme de dématérialisation des marchés www.achat-hopital.com mais aussi avec la solution Epicure servant notamment à la quantification des besoins.

Standardisation : le module de gestion des référentiels

Celui-ci a été conçu dans l'objectif de permettre la collecte de données multi-sources et multi-formats, de les consolider et de définir un référentiel commun (segmentation, produits, fournisseurs, etc.).

Pilotage : le module de mesure de la performance

Celui-ci a été construit dans l'objectif de permettre d'établir une cartographie des achats (par famille, produits, etc.) et de mettre en place des indicateurs tels que le taux d'achats couverts par un marché, le volume d'achats par fournisseur.

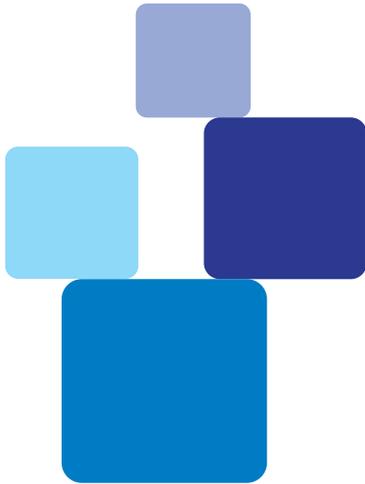
Échange : le module collaboratif

Celui-ci est composé de 3 espaces : communication (actualités, forum d'échanges, etc.), contact (annuaire commun, organigramme par service, etc.), et travail (fiches de bonnes pratiques, questionnaires de satisfaction, processus, etc.) afin de tenir compte des nouvelles difficultés rencontrées par les directions achat.

PERSPECTIVES 2017

Plusieurs groupements hospitaliers de territoire se sont portés volontaires pour tester le système d'information achat au 1^{er} semestre 2017, qui sera disponible au 2nd semestre.



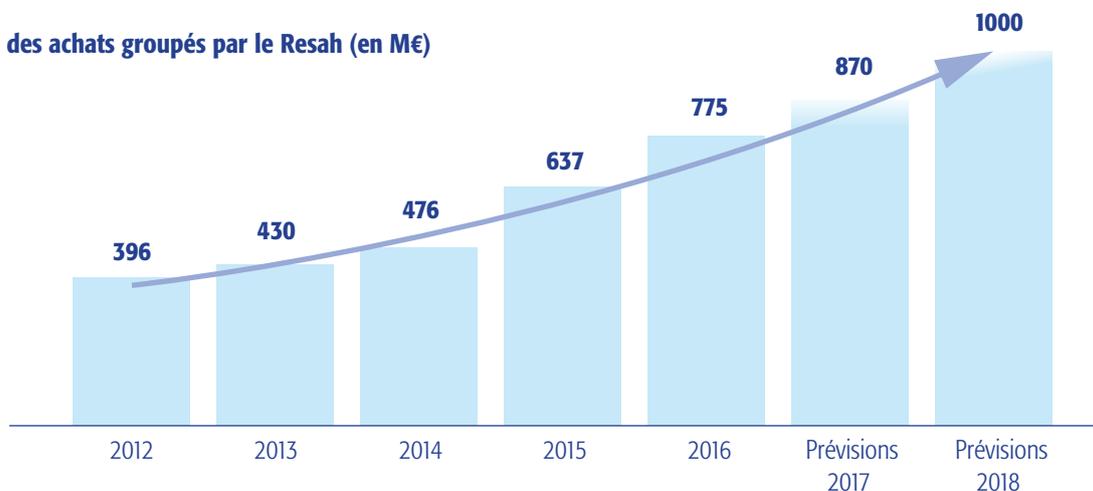


LA CENTRALE D'ACHAT

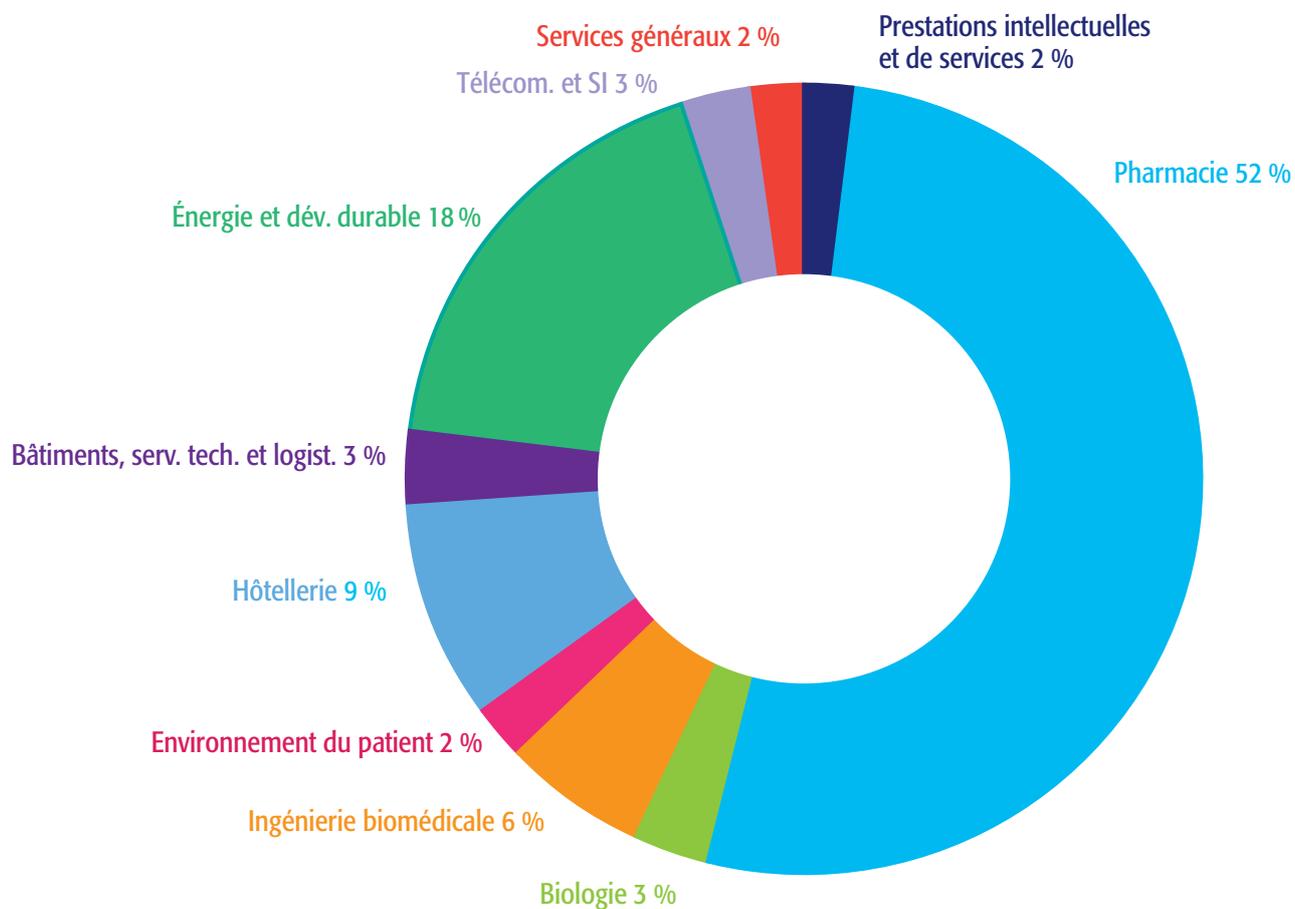
Le volume des achats réalisés par la centrale d'achat du Resah a augmenté de 22 % en 2016 et a généré 27,9 millions d'euros de nouveaux gains sur achats. L'organisation de la centrale d'achat a, par ailleurs, été modifiée afin de renforcer la performance de ses actions et d'améliorer la qualité du service rendu à ses bénéficiaires.

LES CHIFFRES CLÉS DE LA CENTRALE D'ACHAT EN 2016

Volume des achats groupés par le Resah (en M€)



Répartition des achats groupés par filière en 2016

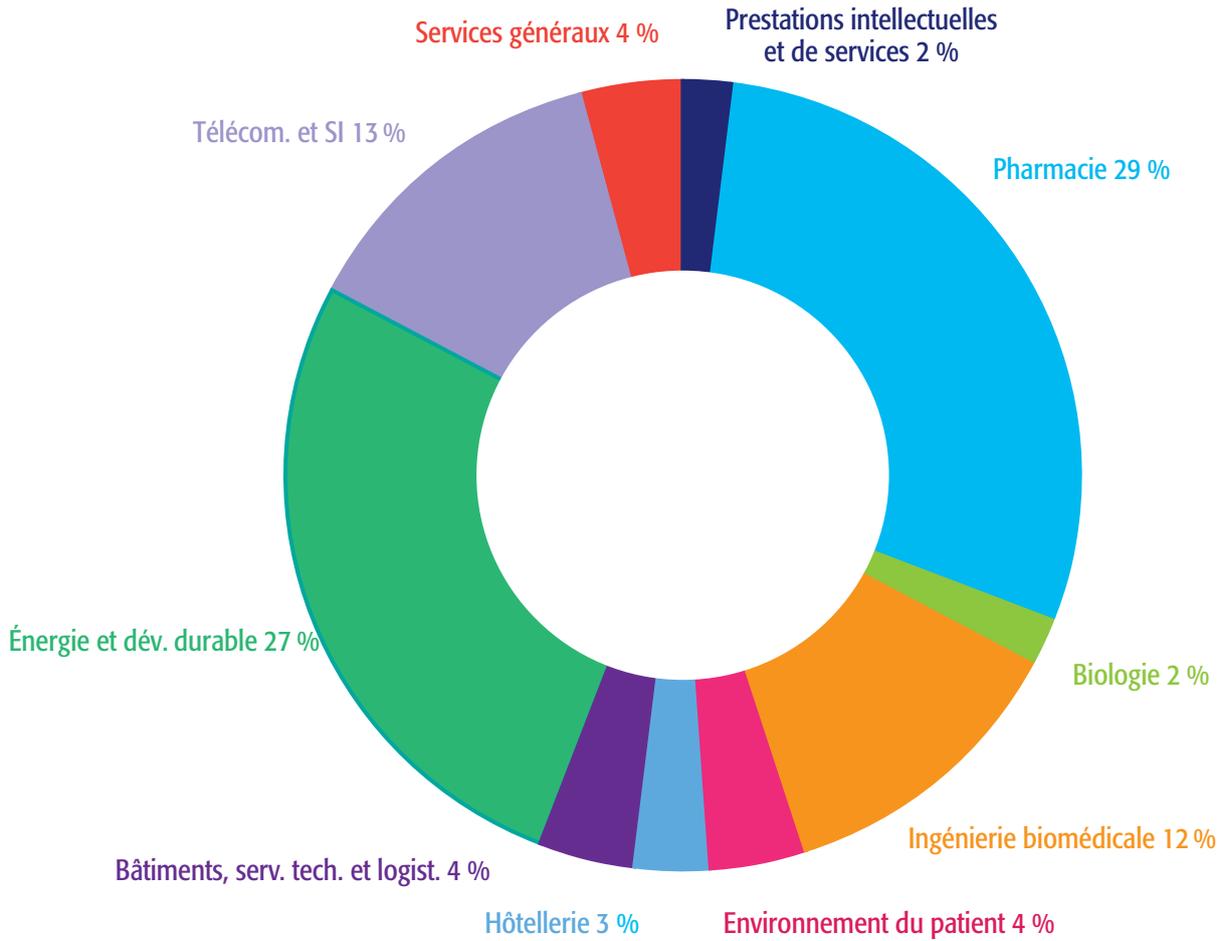


Plus de 800 établissements bénéficiaires des marchés groupés

27,9 millions d'euros de nouveaux gains sur achats

4 filières d'achat représentent 83 % des gains (pharmacie, énergie, télécommunications et systèmes d'information, ingénierie biomédicale)

Contribution des filières à la production de gains sur achats en 2016



Production de gains sur achats cumulés (M€)



LES FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2016 POUR LA CENTRALE D'ACHAT DU RESAH

L'activité de la centrale d'achat en 2016 a été marquée par l'amélioration du service proposé aux établissements, la restructuration de la filière d'achat des produits de santé et le renforcement des échanges avec les autres centrales d'achat hospitalières européennes.

1 Le renforcement des moyens dédiés au département de la diffusion de l'offre

PRÉSENTATION

Le département de la diffusion de l'offre, en étroite collaboration avec le département des achats, s'assure de la qualité du service rendu :

Aux établissements :

- Présenter les marchés de la centrale d'achat (points téléphoniques et rencontres)
- Appuyer, si nécessaire, les établissements dans la définition de leurs besoins
- Gérer le processus de mise à disposition des marchés
- Accompagner, si nécessaire, les établissements en cas d'éventuelles difficultés rencontrées avec les titulaires des marchés
- Évaluer et assurer le suivi et la satisfaction des utilisateurs des marchés de la centrale d'achat

Aux titulaires des marchés de la centrale d'achat :

- Déterminer les modalités les plus efficaces de diffusion des marchés
- Former les équipes aux modalités pratiques de fonctionnement de la centrale d'achat
- Assurer le reporting régulier des mises à disposition des marchés
- Mener des actions visant à améliorer de manière continue l'utilisation des contrats
- Évaluer et assurer le suivi de la satisfaction des fournisseurs titulaires de la centrale d'achat



L'équipe du département de la diffusion de l'offre, de gauche à droite : Ryan-Alexandre CHEAIB, Chrystel COMBE, Alicia BODIN, Bastien PIOLAT, assistants; Delphine JANIN, responsable et Anne-Charlotte LALANNE, chargée de mission.

RÉALISATIONS 2016

Grâce à une nouvelle organisation et un renforcement de ses équipes, le département de la diffusion de l'offre a pu apporter une réponse à chaque demande d'établissement dans un délai maximal de 48 heures. Il a également été à la rencontre des équipes achat de 30 établissements de santé situés dans toutes les régions de France, dont 25 supports de groupements hospitaliers de territoire. Enfin, il a participé à plusieurs salons professionnels afin de promouvoir l'offre de la centrale d'achat du Resah auprès des établissements (Paris Healthcare Week, IHF, Hopitech, AFIB, Journées de l'achat hospitalier).

Les équipes ont rencontré une centaine de titulaires sur l'année 2016, principalement des PME, notamment sur les filières d'ingénierie biomédicale, d'environnement du patient et d'hôtellerie.

PERSPECTIVES 2017

Le département de la diffusion de l'offre va poursuivre les rencontres avec des établissements en 2017 et l'accompagnement individualisé ou collectif (webinaires) des établissements souhaitant bénéficier de la mise à disposition d'un marché de la centrale d'achat.

2 Un nouvel outil en ligne accessible à tous : l'espace acheteur du site internet du Resah

PRÉSENTATION

L'espace acheteur du site internet du Resah permet notamment aux établissements de :

- Avoir une visibilité complète de l'ensemble des marchés disponibles et à venir de la centrale d'achat du Resah
- Récupérer en ligne des documents de marchés rattachés aux procédures sur lesquelles ils se sont engagés (convention de mise à disposition, BPU, CCAP, CCTP, ...)
- Recevoir des communications
- Répondre à des enquêtes de satisfaction sur les services et marchés proposés par le Resah

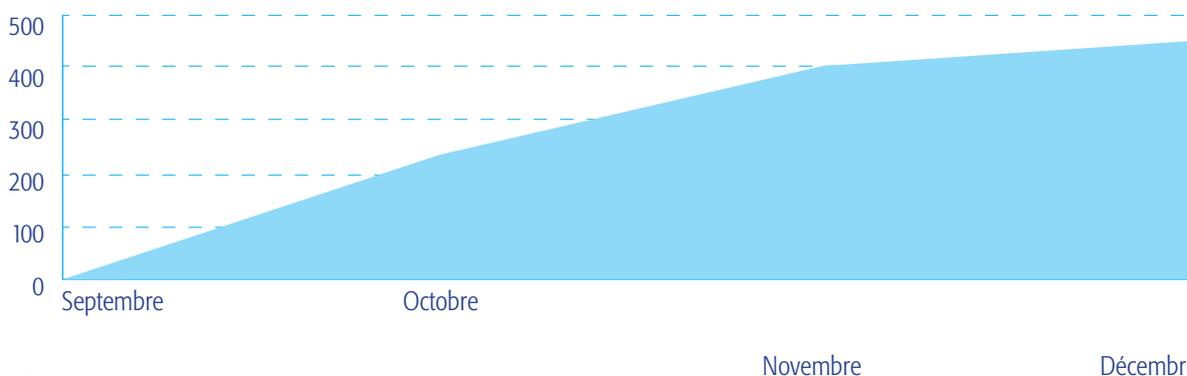


RÉALISATIONS 2016

L'espace acheteur du site internet du Resah est accessible depuis le mois de septembre 2016, après une phase de test réalisée auprès de plusieurs établissements. Les profils des personnes s'étant créé un compte acheteur sont variés : directeur achat, responsable achat, acheteur, ingénieur biomédical, pharmaciens.

Le nombre de connexions quotidiennes est croissant depuis le mois de septembre (voir courbe ci-dessous) : avec un nombre de connexions proche des 400 au mois de décembre 2016.

Évolution des connexions



PERSPECTIVES 2017

Il s'agira en 2017 d'augmenter le taux de recours à l'espace acheteur, de renforcer son contenu pour répondre aux demandes des établissements, mais aussi de l'utiliser pour mener des enquêtes de satisfaction afin de mesurer la performance de l'offre de la centrale d'achat.

3 La création du Pôle Achats de Produits de Santé

La filière « Pharmacie » regroupe les achats de médicaments, de dispositifs médicaux stériles et de fluides médicaux. Elle représente 52 % des achats groupés réalisés par le Resah. Jusqu'en 2016, elle était coordonnée techniquement par deux centres hospitaliers (St-Denis et Argenteuil) qui mettaient à la disposition du Resah des pharmaciens spécialisés en achat. Afin d'optimiser la performance des marchés groupés, le Resah a souhaité regrouper les équipes en créant le Pôle Achats de Produits de Santé (PAPS) au Centre Hospitalier d'Argenteuil, établissement support du groupement hospitalier de territoire « Sud Val d'Oise-Nord Hauts-de-Seine ».

Le docteur Jean-Luc PONS, pharmacien chef du service de la pharmacie et président de la CME du Centre Hospitalier d'Argenteuil a accepté d'assurer, à la demande du Resah, la coordination générale de l'activité du Pôle Achats de Produits de Santé. Le docteur Jean-Michel DESCOUTURES poursuit la coordination technique et l'animation du segment médicaments avec le docteur Frédérique PLASSART tandis que les docteurs Michèle HEHN et Laurence BERTRAND assurent celles du segment dispositifs médicaux stériles.



Sur la photo, de gauche à droite : Frédérique PLASSART, pharmacien, Jean-Michel DESCOUTURES, pharmacien, Michèle HEHN, pharmacien, Fanny CAYRE, interne en pharmacien, Antoinette NSHIMIRIMANA, pharmacien attaché, Laurence BERTRAND, pharmacien, Géraldine COLLET, juriste, Sabrina HAJLAOUI, juriste, Jean-Luc PONS, pharmacien chef de service et président de CME.

Pourquoi avoir créé le Pôle Achats de Produits de Santé ?

Depuis plusieurs années, les enjeux des segments médicaments et dispositifs médicaux stériles tendent à converger : la multiplication de fournisseurs communs aux deux segments et l'apparition de nombreux « produits frontières » nécessitent des échanges réguliers entre les coordonnateurs techniques. Parallèlement, au Resah, de nombreux projets visant à améliorer la performance des établissements de santé par les achats ont tendance à associer médicaments et dispositifs médicaux stériles : mise en place d'un catalogue électronique de produits de santé, travaux sur la dématérialisation, développement de SAGGAH, outil de calcul des gains pour les produits de santé, etc. Alors que le segment médicaments était animé par le docteur Jean-Michel DESCOUTURES au Centre Hospitalier d'Argenteuil et que celui des dispositifs médicaux stériles était coordonné par les docteurs Michèle HEHN et Laurence BERTRAND au Centre Hospitalier de Saint Denis, nous avons pensé que l'amélioration du service rendu aux établissements passait par la formation d'une équipe de coordination technique commune facilitant ainsi la collaboration et les échanges.

Quels sont les objectifs du Pôle ?

Les objectifs du Pôle Achats de Produits de Santé du Resah sont les suivants :

- **Améliorer le service rendu aux établissements** via un pôle travaillant en étroite coopération avec la PUI du Centre Hospitalier d'Argenteuil et en lien permanent avec le terrain ;
- **Accroître la performance** et l'efficacité économique des actions de la centrale d'achat du Resah via une mutualisation accrue des moyens humains et matériels ;
- **Harmoniser les procédures d'achat** entre les 2 segments médicaments et dispositifs médicaux stériles ;
- **Faciliter la synergie** entre les équipes de coordination technique en charge des achats de médicaments et de dispositifs médicaux stériles, notamment dans le cadre des projets communs, de la gestion des produits frontières ou de travaux en lien avec des fournisseurs identiques.

Concrètement, comment s'est traduite la réorganisation ?

Le Centre Hospitalier d'Argenteuil, établissement support du groupement hospitalier de territoire « Sud Val d'Oise-Nord Hauts-de-Seine », a soutenu le projet de création du Pôle Achats de Produits de Santé en mettant à la disposition du Resah des locaux afin de lui permettre de regrouper sur un même lieu l'ensemble des personnes intervenant pour son compte. Ces locaux, qui sont situés dans l'enceinte de l'établissement, permettent à l'équipe de travailler en lien étroit avec la PUI du centre hospitalier. Ce lien est important, pour des raisons légales tout d'abord (seule une PUI peut accueillir les échantillons de médicaments envoyés par les industriels) mais aussi pour des raisons d'efficacité (il ne faut pas être coupé de la réalité hospitalière et il est nécessaire de rester en contact permanent avec le terrain et les prescripteurs).

4 La poursuite de la coopération au niveau européen avec d'autres centrales d'achat hospitalières

Le Resah échange depuis plusieurs années avec d'autres centrales d'achat public européennes agissant dans le secteur hospitalier, notamment dans le cadre de l'association EHPPA (European Healthcare Public Procurement Alliance) dont il assure la vice-présidence exécutive. Créée en 2012, à l'initiative du Resah, EHPPA regroupe aujourd'hui 9 centrales d'achat public hospitalières de 9 pays européens différents : France, Royaume-Uni, Belgique, Luxembourg, Italie, Suisse, Allemagne, Portugal et Norvège. L'objectif est d'organiser les échanges de bonnes pratiques et le partage des expertises.

RÉALISATIONS 2016

En 2016, les membres ont poursuivi leurs échanges, notamment en termes de benchmark, et ont décidé d'organiser pour la première fois un événement annuel de rencontres entre des entreprises proposant des solutions innovantes et des acheteurs publics européens : les **EHPPA Days**.

L'événement 2016, organisé durant la Paris Healthcare Week, a été considéré comme pilote afin d'avoir un premier retour des participants, aussi bien entreprises que centrales d'achats.

- **70 %** des entreprises ayant participé ont été très satisfaites de l'évènement et des échanges avec les acheteurs.
- **80 %** des entreprises ayant participé ont trouvé très intéressante la coopération de centrales d'achats européennes via l'association EHPPA
- **100 %** des participants ont indiqué qu'ils étaient intéressés par une nouvelle édition de l'évènement



PERSPECTIVES 2017

Suite au succès de cet évènement pilote, une nouvelle édition des EHPPA Days sera organisée en septembre 2017 à Paris, en partenariat avec CCI France et CCI France International. L'évènement se déroulera sur 2 jours avec une première matinée de conférence, suivie d'une journée et demie de rencontres B2B entre des acheteurs publics européens et des entreprises proposant des solutions innovantes. Au total, une cinquantaine d'acheteurs publics, issus des membres d'EHPPA mais aussi d'autres structures partenaires de l'association, et plus de 100 entreprises sont attendues pour cet évènement.

Plus d'informations à venir directement sur le site de l'association : www.ehppa.com

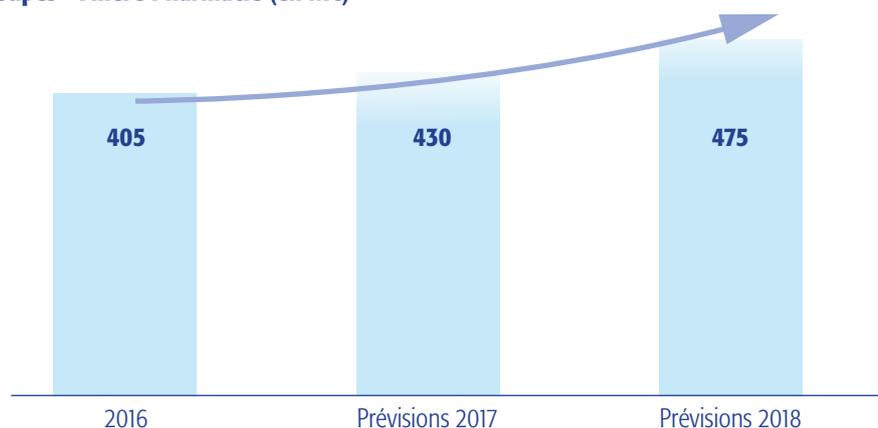
L'ACTUALITÉ 2016 DES FILIÈRES D'ACHAT



1 Filière « Pharmacie »

8 millions d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Filière Pharmacie (en M€)



PRÉSENTATION

La filière « Pharmacie » du Resah regroupe les achats de médicaments, dispositifs médicaux stériles et fluides médicaux. Elle représente en 2016, à elle seule, 52 % des achats mutualisés par le Resah et 29 % des gains de la centrale d'achat. Elle est gérée, principalement, par une équipe de pharmaciens hospitaliers (cf. supra « La réorganisation du Pôle Achat de Produits de Santé »).

RÉALISATIONS 2016

Concernant le segment des médicaments, l'année 2016 a été marquée par de nombreuses chutes de brevets et l'arrivée sur le marché de médicaments génériques ou biosimilaires qui ont permis de générer immédiatement d'importants gains sur achats (exemples : *Remicade*, *Bendamustine*) grâce à la réactivité des équipes du Resah dans le lancement de nouvelles procédures pour les mettre à disposition des établissements. Il est à signaler, toutefois, qu'il n'y a pas eu de renégociation globale des prix obtenus en 2015, ceux-ci étant fermes pour une durée de 2 ans. Celle-ci devrait intervenir en 2017, permettant d'obtenir de nouveaux gains sur achats.

Concernant le segment des dispositifs médicaux stériles, il est à noter tout d'abord que le nombre d'établissements qui se sont engagés en amont du lancement des appels d'offres a augmenté en 2016, démontrant la confiance accordée par les pharmaciens aux achats groupés du Resah.

2 marchés ont été attribués en 2016 :

- Celui relatif à l'acquisition de dispositifs médicaux implantables d'orthopédie, qui a généré, au niveau de l'accord-cadre, environ 5 % de gains sur achats par rapport aux prix historiques ;
- Celui relatif à l'acquisition de consommables de stérilisation et de produits d'hygiène qui a généré environ 10 % de gains sur achats par rapport aux prix historiques.

Pour la première fois, le Resah a proposé aux établissements d'assurer pour eux la passation des marchés subséquents relatifs à l'achat de dispositifs médicaux implantables d'orthopédie. Une quinzaine d'établissements a souhaité bénéficier de ce service. Le Resah s'est chargé de l'analyse financière et de la gestion administrative de la procédure, permettant aux prescripteurs de se concentrer sur la notation des titulaires.

Concernant le segment des fluides médicaux, celui-ci a donné lieu, comme chaque année, au lancement d'une vague d'achat regroupant plusieurs établissements, qui leur a permis de générer environ 15 % de gains.

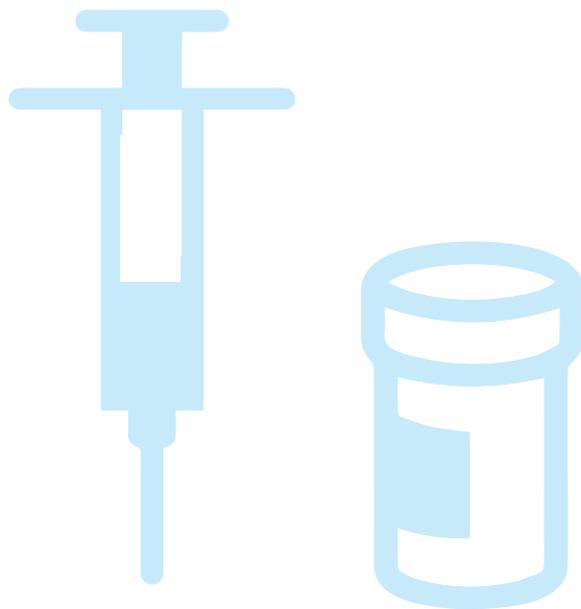
En avril, le Resah a passé le premier marché national portant sur le plasma frais congelé avec l'Établissement Français du Sang (EFS).

PERSPECTIVES 2017

De nouveaux marchés de fourniture de médicaments seront lancés en 2017 pour tenir compte de nouvelles chutes de brevets (arrivée de génériques ou biosimilaires) et une renégociation des prix de 2015 sera enclenchée permettant d'obtenir de nouveaux gains sur achats.

Par ailleurs, les accords-cadres mono-attributaires relatifs à la fourniture de dispositifs médicaux de coelioscopie, sutures et agrafage mécanique, et multi-attributaires relatifs à la fourniture de dispositifs médicaux implantables de cardiologie, ophtalmologie, hémodialyse, chirurgie générale et cathétérisme, et ORL et stomatologie, seront publiés.

Enfin, une nouvelle vague d'achat de fluides médicaux sera lancée en 2017.

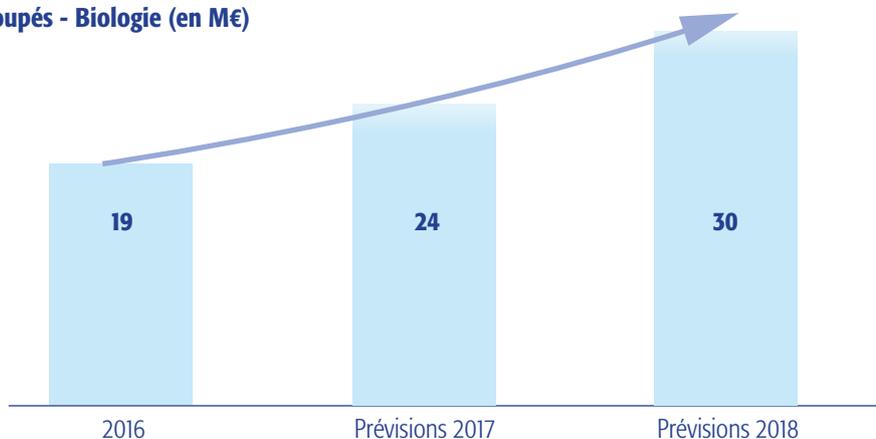




2 Filière « Biologie »

700 k€ de gains en 2016

Achats groupés - Biologie (en M€)



PRÉSENTATION



Yannick COSTA,
biologiste et président
de CME.

La filière « Biologie » est coordonnée techniquement au sein du Groupe Hospitalier de l'Est Francilien sous la direction du docteur Yannick COSTA, biologiste et président de CME. Son objectif principal est d'offrir des solutions d'achat « sur-mesure » pour les laboratoires en privilégiant le travail d'équipes multi-métiers (cadres de laboratoire, biologistes, acheteurs). Le volume des achats réalisés dans cette filière a vocation à croître fortement dans les prochaines années car ceux-ci sont encore peu mutualisés par les établissements de santé.

RÉALISATIONS 2016

Tout en poursuivant le travail visant à fédérer les établissements autour de stratégies de groupe et à mettre en place des plans de progrès avec les titulaires de marché, par exemple dans le domaine de la logistique, les équipes se sont attachées à préparer la mise en place des groupements hospitaliers de territoire à travers, notamment, le renouvellement du marché relatif à la fourniture d'automates de biologie (préanalytique, biochimie-immunoanalyse, hémostase, immuno-hématologie) et aux prestations associées pour les établissements de santé, notamment dans le cadre des GHT.

Concrètement, les principales réalisations de l'année 2016 ont consisté à :

- Proposer des équipements multi-tests et connectés au middleware, comme par exemple pour le marché des

tests rapides de diagnostic de biologie. Ceci a permis à de nombreux établissements de rationaliser leurs équipements de laboratoire et de biologie délocalisés ;

- Présenter aux établissements différentes solutions financières (mise à disposition, location ou achat d'équipements) en fonction de leurs contraintes budgétaires ;
- Passer des marchés de réactifs captifs.
- Développer la relation fournisseur et ce, dans l'intérêt des établissements, comme dans le cas de l'accord-cadre relatif à l'acquisition de tubes et systèmes de prélèvement pour lequel les titulaires se sont engagés à accompagner les bénéficiaires dans la validation des méthodes du préanalytique.
- Lancer une procédure concurrentielle avec négociation portant sur la fourniture d'automates de biologie.

PERSPECTIVES 2017

L'attribution du marché relatif à la fourniture d'automates de biologie sera l'évènement fort de l'année 2017. Par ailleurs, les équipes se rapprocheront des acteurs du secteur privé pour échanger sur les bonnes pratiques des laboratoires.



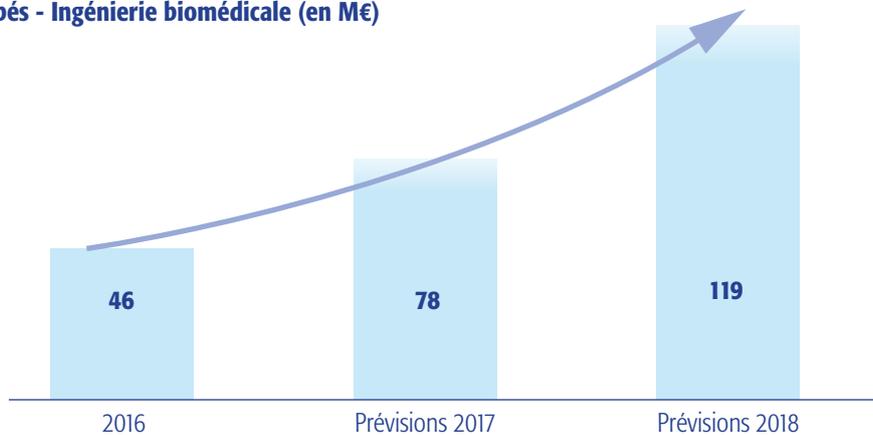
L'équipe de coordination
de la filière Biologie :
Valentin NEVEU,
Céline TRAPÉ et Nathalie
CHELLI-THIAUCOURT
(absente sur la photo).



3 Filière « Ingénierie biomédicale »

3,3 millions d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Ingénierie biomédicale (en M€)



PRÉSENTATION

L'équipe de coordination de la filière « Ingénierie biomédicale » s'appuie sur un réseau d'ingénieurs biomédicaux. Elle a connu une très forte croissance en 2016 avec +31 % de volume d'achats par rapport à 2015 et a vocation à croître de façon très importante dans les années à venir grâce à l'élargissement du catalogue des offres proposées.

RÉALISATIONS 2016

Le renouvellement du marché d'imagerie de coupe a été un moment fort de l'année 2016. Il répond aux 3 objectifs suivants :

- Garantir aux établissements un accès simple à une offre performante et modulaire permettant de tenir compte de leurs spécificités ;
- Faciliter la mise en œuvre de coopérations territoriales avec la possibilité de recourir à un accompagnement dédié ;
- Favoriser les échanges entre les bénéficiaires (ingénieurs biomédicaux, radiologues, directions achats) à travers la création d'un Club d'Appui la Performance.

L'accord-cadre permet d'accéder à une gamme complète de scanners et d'IRM, avec des formules d'acquisition des équipements, mais aussi des modalités de financements alternatives telles que la location ou le crédit-bail pour une durée de 3, 5 ou 7 ans.

Un marché de tierce maintenance des équipements médicaux a été pour la première fois attribué par une centrale d'achat en 2016. Il regroupe des lots relatifs à des maintenances peu coûteuses mais nombreuses (instruments de blocs, endoscopes) ou coûteuses mais peu nombreuses (scanners, IRM). Il permet aussi, et cela constitue une innovation, de confier la maintenance multimarque totale de son parc à un prestataire unique.

Le Resah a par ailleurs complété son offre d'équipements directement accessibles en centrale d'achat avec les matériels de monitoring lourd et les électrocardiographes et défibrillateurs.

Un marché de surveillance dosimétrique des patients et du personnel a également été attribué pour la première fois par le Resah. Il répond à une demande des établissements, notamment en matière de logiciels.

Enfin, à la demande de la DGOS, le Resah a attribué un marché relatif à l'acquisition de caméras de rétine numériques, notamment utilisées dans le cadre du dépistage du virus Zika.

PERSPECTIVES 2017

L'offre disponible via la centrale d'achat du Resah va encore s'étoffer en 2017, notamment avec l'attribution du marché « endoscopie » couvrant tous les types de besoins des établissements et prenant en compte les dernières évolutions technologiques mais également avec de nouveaux marchés (radiologie conventionnelle et interventionnelle, automates de dispensation médicamenteuse, armoires sécurisées, GMAO, instrumentation de blocs opératoires et moteurs chirurgicaux, réfrigérateurs médicaux, matériels pour services biomédicaux, etc.).



L'équipe de coordination de la filière Ingénierie biomédicale, de gauche à droite : Mathilde DIOURIS, Fary SALL et Coffi GNANGUENON, acheteurs Resah et Magali FRAPPE (à droite), responsable de la filière Ingénierie biomédicale.

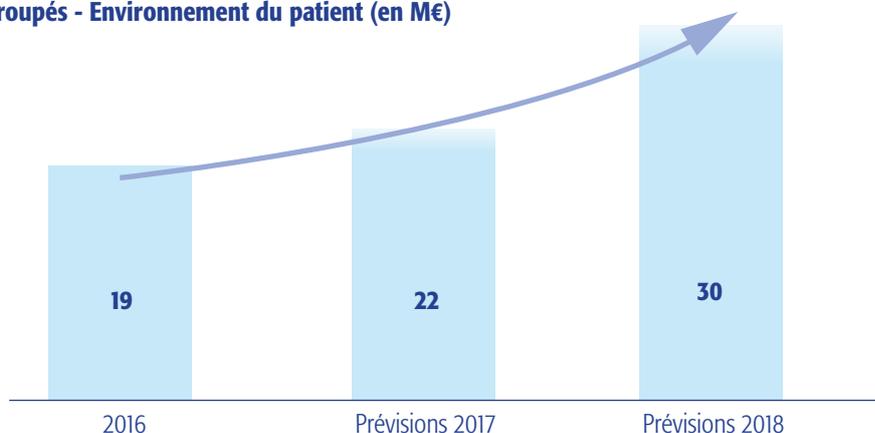




4 Filière « Environnement du patient »

1,2 millions d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Environnement du patient (en M€)



PRÉSENTATION

La filière « Environnement du patient » regroupe les achats d'équipements et de consommables liés à la prise en charge du patient ou du résident. Conçue en lien avec des établissements utilisateurs, elle a pour objectif, concernant les consommables, de standardiser les besoins et de proposer une offre pour des achats souvent réalisés « hors marché » par les établissements, en accord avec les préconisations émises par les groupes de travail « ARMEN » du programme PHARE.

RÉALISATIONS 2016

Concernant les équipements, les marchés relatifs aux achats de lits, mobiliers de chambre et matelas à destination des hôpitaux et des EHPAD ont été relancés générant de nouveaux gains sur achats. L'offre a également été étendue, comme par exemple avec le marché d'acquisition de mobilier pour les lieux de vie, mais également afin de répondre aux demandes spécifiques de certains établissements, notamment en matière de santé mentale ou d'accueil de patients obèses.

Témoignage d'un établissement de santé ayant eu recours au marché du mobilier de lieux de vie, l'Hôpital Nord Franche Comté (90)

« Dans le cadre de la construction d'un nouvel hôpital, il y avait des besoins spécifiques en mobilier pour différents lieux de vie : cafétéria, self et internat. Afin de tenir les délais, nous avons décidé de nous adresser aux centrales d'achat. L'offre du fournisseur référencé par le Resah, DLM, a correspondu à nos attentes, aussi bien sur la qualité et l'esthétique des mobiliers proposés que sur la réactivité et le professionnalisme des personnes qui nous ont accompagnées tout au long du projet. Enfin, et cela n'est pas négligeable compte tenu de l'ampleur du projet, les prix négociés par le Resah étaient très attractifs ».

Concernant les consommables, plus de 50 établissements ont bénéficié de la mise à disposition des marchés relatifs aux produits à usage unique (gants, masques, vêtements pour les personnels et les patients, etc.) et aux dispositifs médicaux non stériles (électrodes, lames de laryngoscopes, etc.). Ces marchés ont été élaborés en suivant les préconisations du programme PHARE (ARMEN) relatives à la mise en place de lots de dispositifs génériques (câbles de lumière froide, brassards PNI, fouets et câbles pour ECG et scopes). Les deux procédures ont fait participer les utilisateurs aux tests et aux choix des produits (soignants, hygiénistes, techniciens biomédicaux, personnels médico-techniques, etc.).

Claire Noé, ancienne cadre supérieure de santé au Centre Hospitalier de Versailles (78), experte technique au Resah

Quels sont les points forts du marché des produits à usage unique

Ce marché a été construit avec les prescripteurs qui ont souhaité faire des choix basés sur la qualité. Ils ont participé à la définition des exigences techniques, ont réalisé des tests et ont analysé les offres reçues. Au final, les produits sélectionnés répondent totalement aux attentes des utilisateurs. Par ailleurs, nous avons obtenu des gains très importants (22 % en moyenne) grâce à notre stratégie d'achat.



Claire NOÉ, experte technique au Resah.



Marie HODEE et Yannetti RAMASSAMY, acheteurs Resah.

Pourriez-vous nous donner une illustration ?

Nous avons notamment décidé de restructurer les lots relatifs aux gants. Si traditionnellement les allotissements privilégient un découpage par type (latex, nitrile, etc.), nous avons plutôt souhaité créer des lots correspondant aux usages de ces gants. Ainsi, nous avons élaboré 2 lots : l'un pour les gestes fins, l'autre pour les gestes salissants.

L'évolution de l'offre de soins a-t-elle un impact sur les achats réalisés par les établissements de santé dans ce domaine ?

Oui, la demande des établissements évolue, notamment avec l'augmentation de la prise en charge ambulatoire. Les achats doivent s'adapter à de nouvelles exigences et participer à la performance. Nous avons donc créé 2 lots pour répondre à cette évolution : un lot « kit literie » (drap housse, drap plat, taie d'oreiller) et un lot « kit opéré » (chemise, slip, charlotte, chaussures).

PERSPECTIVES 2017

En 2017, le Resah poursuivra le développement de son offre sur cette filière avec, en premier lieu, la relance au niveau national des marchés relatifs à l'achat des chariots de soins et de visites informatisés ainsi qu'aux équipements de transfert mobile (élévateurs, verticalisateurs). Il lancera également des marchés sur des sujets encore non couverts tels que les fauteuils à hauteur variable et les fauteuils pour patients obèses et poursuivra la construction de son offre sur les dispositifs médicaux non stériles en y intégrant, notamment, les capteurs SpO2 et les papiers médicaux.

Par ailleurs, le Resah mettra en place des Clubs d'Appui à la Performance dédiés et réunira régulièrement les prescripteurs pour accompagner l'évolution des offres disponibles et des besoins.

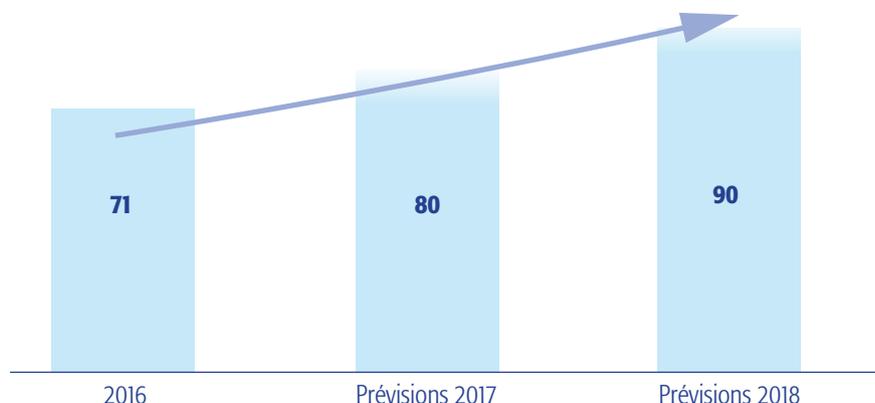




5 Filière « Hôtellerie »

1 million d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Hôtellerie (en M€)



PRÉSENTATION

La filière "Hôtellerie" qui représente un volume d'achats de plus de 70 millions d'euros en 2016, est composée de 5 segments : la restauration, la blanchisserie, l'entretien des locaux, les déchets et les équipements logistiques. Elle propose soit des fournitures (exemple : linge) soit des prestations de services (exemple : location et entretien de linge). Grâce à l'engagement des établissements sur des quantités prévisionnelles de commandes, elle permet d'obtenir des prix très compétitifs sur certains produits fortement consommés tels que les draps plats par exemple.

RÉALISATIONS 2016

L'année 2016 a été intensive pour la filière avec la préparation de la relance des marchés d'alimentation, produits diététiques et nutrition entérale.

En accord avec les recommandations du programme PHARE, l'allotissement a tenu compte de la structuration du marché fournisseurs et du développement durable pour valoriser les circuits courts lorsque cela faisait sens. Ainsi, par exemple, les lots relatifs aux produits surgelés et à l'épicerie ont été ouverts aux établissements situés sur l'ensemble du territoire national alors que les lots relatifs aux produits frais n'ont été proposés qu'aux établissements franciliens.

Pour que l'offre soit au plus près des besoins des établissements, le Resah a organisé tout au long de l'année 2016 des groupes de travail à l'attention des diététiciens et des responsables de restauration. Ces

groupes de travail ont particulièrement intéressé les participants qui ont été nombreux et ont ainsi pu contribuer à l'élaboration du cahier des charges.

Pour plus de performance, les établissements ont été invités à quantifier leurs besoins, permettant ainsi d'assurer des minimums de commandes aux fournisseurs qui seront retenus à l'issue de l'appel d'offres. Des gains sur achats sont donc à attendre lors de la notification.

Par ailleurs, le Resah a renouvelé le marché d'entretien du linge des résidents à destination des EHPAD et a lancé la publication du marché de prestations externalisées relatives à l'entretien des locaux.

PERSPECTIVES 2017

Le Resah va, dans un premier temps, développer son offre en matière d'externalisation, notamment via la relance du marché d'entretien des locaux ou d'accompagnement au contrôle de la prestation déchet et, dans un second temps, construire une offre plus complète en matière d'équipements logistiques (restauration, blanchisserie, nettoyage, magasin, etc.).



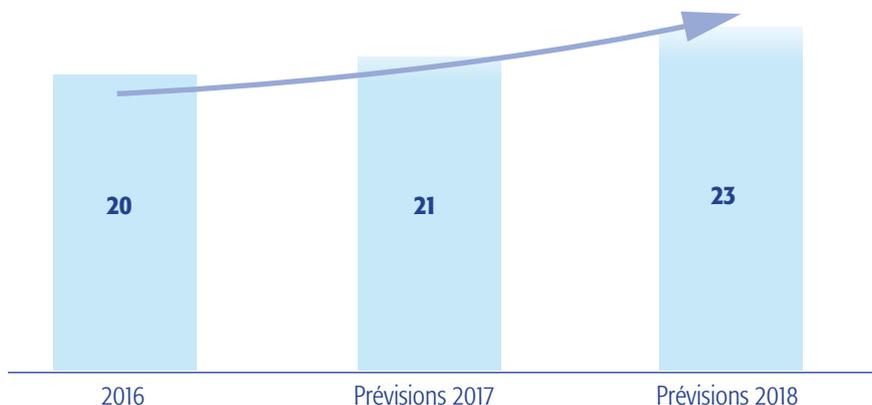
Guy TARAMELLI, responsable achat du Resah.



6 Filières « Bâtiments, services techniques et logistiques » et « Énergie et développement durable »

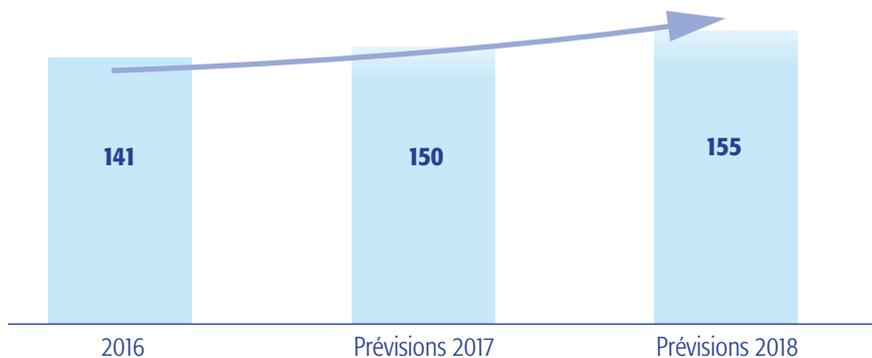
1 million d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Bâtiments, serv. tech. et logist. (en M€)



7,6 millions d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Énergie et dév. durable (en M€)



PRÉSENTATION

La filière « Bâtiments, services techniques et logistiques » regroupe les marchés relevant des travaux pour le bâtiment, des fournitures pour les services techniques, des services de maintenance des installations techniques, et de l'ensemble des prestations intellectuelles associées.

La filière « Énergie et développement durable » regroupe, notamment, les achats d'électricité et gaz naturel. Afin de répondre au mieux aux besoins des établissements, elle est désormais pilotée par une équipe pluridisciplinaire se composant d'un chef de projet énergie, d'un ingénieur technique et d'acheteurs.

RÉALISATIONS 2016

Concernant la filière « Bâtiments, services techniques et logistiques », les mises à disposition des marchés disponibles ont été nombreuses sur l'ensemble du territoire national, notamment sur les fournitures d'ateliers et les prestations de vérifications techniques réglementaires. Les équipes ont par ailleurs travaillé à la préparation de l'accord-cadre de prestations intellectuelles en lien avec les opérations de travaux (programmation, économiste de la construction, conduite d'opération, contrôle technique de construction, coordination en matière de sécurité et de protection de la santé, coordonnateur des systèmes de sécurité incendie, ordonnancement – planification – coordination de chantier).

S'agissant de la filière « Énergie et développement durable », le Resah a conclu un marché de fourniture de gaz naturel au niveau national. Celui-ci vient en complément des achats menés depuis plusieurs années au niveau francilien en partenariat avec le SIGEIF (Syndicat Intercommunal pour le Gaz et l'Électricité en Île-de-France), le plus important syndicat d'énergie en France. Près de 400 sites ont rejoint la vague d'achat de gaz naturel du Resah en 2016.

Le Resah a également poursuivi ses actions dans le domaine de l'achat de fourniture d'électricité, malgré la forte volatilité du cours de l'électron en 2016, notamment en saisissant des opportunités de marché pour assurer le lancement et/ou le renouvellement de ses contrats et garantir ainsi des gains pouvant aller jusqu'à 20 %. Au total, l'achat groupé de fourniture d'électricité par le Resah rassemble 700 établissements représentant plus de 2300 sites.

PERSPECTIVES 2017

Concernant la filière « Bâtiments, services techniques et logistiques », outre les prestations intellectuelles liées aux opérations de travaux, l'élargissement de l'offre de marchés disponibles se poursuivra en 2017 avec, notamment, le renouvellement du marché de maintenance multimarque des portes automatiques, portails et barrières levantes mais aussi les marchés de services pour l'installation et la maintenance de groupes électrogènes et ceux relatifs au risque amiante (diagnostic, désamiantage).

S'agissant de la filière « Énergie et développement durable », le Resah veillera à poursuivre la dynamique des années précédentes, notamment en mettant en œuvre les actions permettant de limiter l'évolution des prix de l'électricité pour les années 2019 et 2020 et du gaz naturel pour les années 2018 et 2019.

Par ailleurs, face à une tendance haussière du coût de l'énergie, le Resah renforcera l'accompagnement des établissements dans la réduction et la maîtrise de leurs consommations et in fine, de leurs coûts.



Fabrice CHEDEBOIS, acheteur Resah et Pascal BRULE, ingénieur hospitalier au CH de Mantes la Jolie.



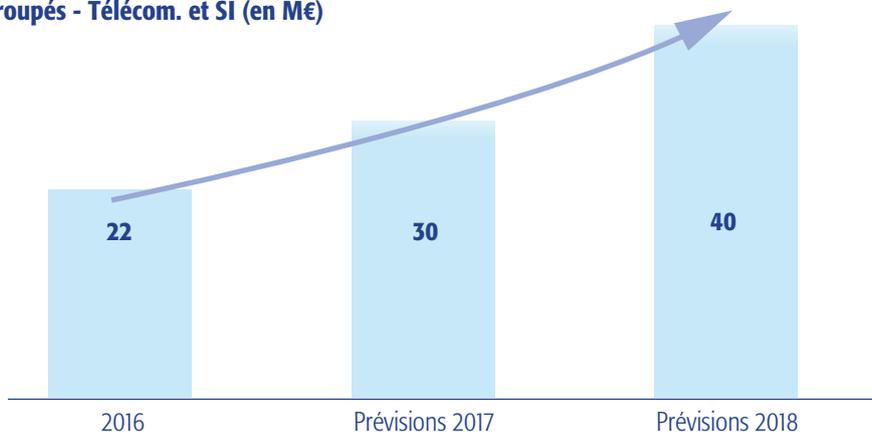
Arthur DELAVEAU, assistant achat, Rosalie LECOQ, responsable de la filière énergie, Pascal BRULE, ingénieur hospitalier au CH de Mantes la Jolie.



7 Filière « Télécommunications et systèmes d'information »

3,6 millions d'euros de gains en 2016
Au service de la convergence des SI des GHT

Achats groupés - Télécom. et SI (en M€)



PRÉSENTATION

La filière « Télécommunications et systèmes d'information » du Resah regroupe l'ensemble des marchés relatifs aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, tant sur les aspects infrastructures et matériels, logiciels que prestations intellectuelles.

Compte-tenu de l'obligation de convergence des systèmes d'information des groupements hospitaliers de territoire, cette filière doit proposer des marchés adaptés aux besoins des directions des systèmes d'information.

RÉALISATIONS 2016

Le Resah a conclu, à la demande de la DGOS et dans le cadre du dispositif d'appui à la création des groupements hospitaliers de territoire, un accord-cadre multi-attributaire relatif à l'élaboration des schémas directeurs des systèmes d'information. Pour la réalisation de ce projet, les équipes ont travaillé avec des directeurs des systèmes d'information ayant participé à la rédaction du guide méthodologique de la DGOS.

Le marché « services de télécommunications et prestations associées » a été conçu pour faciliter l'harmonisation des solutions de télécommunications au sein des groupements hospitaliers de territoire. Il propose un bouquet de services, clés en main (téléphonie fixe, téléphonie mobile, convergence téléphonie, réseau VPN, accès internet, service de multidiffusion, service d'envoi de lettres recommandées dématérialisées, service audio et web conférence, hébergement de service, sécurité des systèmes d'information). Enfin, il permet aux établissements de réaliser des gains sur achats.

Le marché relatif à l'acquisition d'une solution de gestion informatisée des marchés publics a été attribué à la société ORDIGES. La solution proposée, intitulée LIA, garantit la sécurité juridique et l'uniformisation des pratiques, et vise à fournir aux établissements d'un même groupement hospitalier de territoire une rédaction standardisée et un suivi simple et rapide des marchés publics. Dans un contexte de réorganisation, elle permettra aussi de gagner du temps.

PERSPECTIVES 2017

Pour aider les directions des systèmes d'information des groupements hospitaliers de territoire, le Resah étendra son offre en 2017 et, notamment, avec de nouveaux marchés relatifs aux serveurs et aux infrastructures de téléphonie (autocoms, etc.).

Par ailleurs, le Resah mettra en place des Clubs d'Appui à la Performance dédiés et réunira régulièrement les directeurs de système d'information pour concevoir de nouvelles offres d'achat centralisé adaptées à l'évolution de leurs besoins.

Interview de Sylvie DELPLANQUE, directeur des systèmes d'information du Centre Hospitalier de Calais, sur l'accord-cadre relatif à l'élaboration des schémas directeurs des systèmes d'information à destination des groupements hospitaliers de territoire

En quelques mots, quels sont les enjeux du système d'information convergent pour un groupement hospitalier de territoire ?

Un des enjeux du système d'information convergent est de trouver une cohérence entre le projet médical et la politique des systèmes d'information définie par le groupement, tout en fédérant les équipes informatiques des différents établissements membres. Un autre enjeu consiste à construire des systèmes d'information efficaces, interopérables et qui respectent les règles de sécurité et de confidentialité des données.



En quoi l'accord-cadre mis en place par le Resah peut aider les directeurs des systèmes d'information ?

Le décret prévoit que le schéma directeur doit être validé au 1^{er} janvier 2018 afin de permettre la mise en œuvre du système d'information hospitalier convergent. Un des objectifs de l'accord-cadre proposé par le Resah est de permettre de respecter ce délai assez court. Un autre est de proposer un marché d'accompagnement qui puisse s'adapter aux spécificités de chaque groupement.

Nous connaissons la contrainte budgétaire qui s'impose aux établissements de santé, quelle logique a été adoptée afin de limiter le montant de l'accompagnement ?

Nous avons choisi de définir des prix plafonds que nous avons estimés en collaboration avec les industriels lors de la phase de sourcing : 150 000 € HT pour le socle commun et 50 000 € HT pour l'ensemble des prestations complémentaires.

La logique de l'accord-cadre était de définir des prestations forfaitaires avec des exigences minimales en termes de livrables attendus qui pourraient ensuite être adaptées par chaque groupement hospitalier de territoire lors de la passation des marchés subséquents.

Comment les principales caractéristiques de ce marché répondent-elles aux enjeux de la formalisation d'un schéma directeur pour un groupement hospitalier de territoire ?

Cinq cabinets de conseils sont titulaires de l'accord-cadre. Lors de la passation des marchés subséquents, les titulaires sont remis en concurrence et ne peuvent pas proposer des prix supérieurs aux prix plafonds notifiés.

Les établissements doivent commander *a minima* les prestations du socle commun. En fonction de leurs besoins, ils ont la possibilité de déclencher des commandes de prestations complémentaires telles que le séminaire d'appui renforcé au lancement, l'accompagnement au diagnostic de l'existant et l'assistance pour la mise à jour du schéma directeur.

Comment s'assurer que l'accompagnement du prestataire est adapté aux spécificités du groupement hospitalier de territoire ?

Lors de l'analyse des offres remises au stade de l'accord-cadre, une attention particulière a été portée à la capacité des candidats d'adapter leur méthodologie au contexte et besoins de chaque groupement. Pour cela, le groupe de travail a formalisé 3 scénarii (peu complexe, complexe, très complexe) en détaillant pour chaque scénario, le contexte général (activités, nombre d'établissements parties...), le niveau de convergence mais aussi les caractéristiques techniques et fonctionnelles de la DSI. Lors de la passation des marchés subséquents, chaque groupement doit reprendre ces éléments de description afin de présenter ses spécificités propres. À partir de ces éléments, les titulaires s'engagent à remettre une offre dont la méthodologie est adaptée au groupement.

Les 5 titulaires retenus ont donc démontré une grande capacité d'adaptation de leur méthodologie en fonction des spécificités d'un groupement hospitalier de territoire. Quelles ont été les principales exigences dans le choix des titulaires de l'accord-cadre ?

Il a été choisi de retenir 5 titulaires afin de garantir une couverture nationale sans complexifier le travail d'analyse des offres au stade du marché subséquent. En plus d'un fort niveau d'expertise, les 5 titulaires retenus disposent donc d'une capacité d'absorption suffisante pour mener plusieurs accompagnements en parallèle. L'intérêt est également de faire bénéficier les groupements du retour d'expérience des missions d'accompagnement passées ou en cours.

Comment se déroule la passation d'un marché subséquent dans le cadre de cet accord-cadre ?

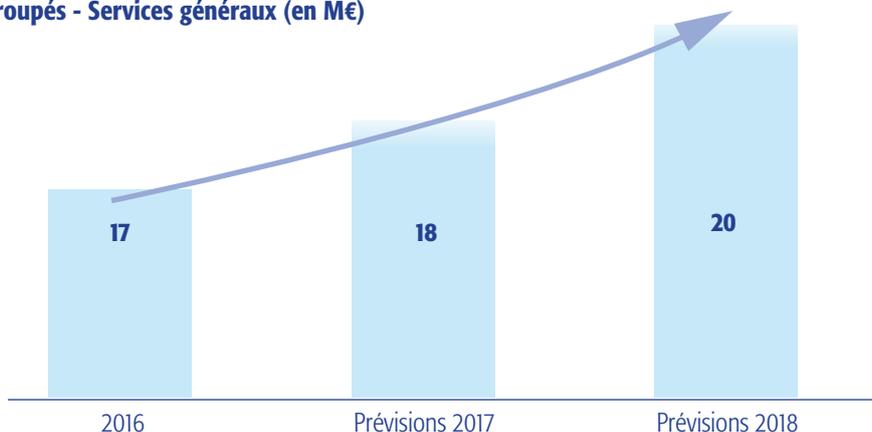
Le Resah propose un kit de mise à disposition à chaque groupement hospitalier de territoire afin de faciliter la passation du marché subséquent.



8 Filières « Services généraux » et « Prestations intellectuelles et de services »

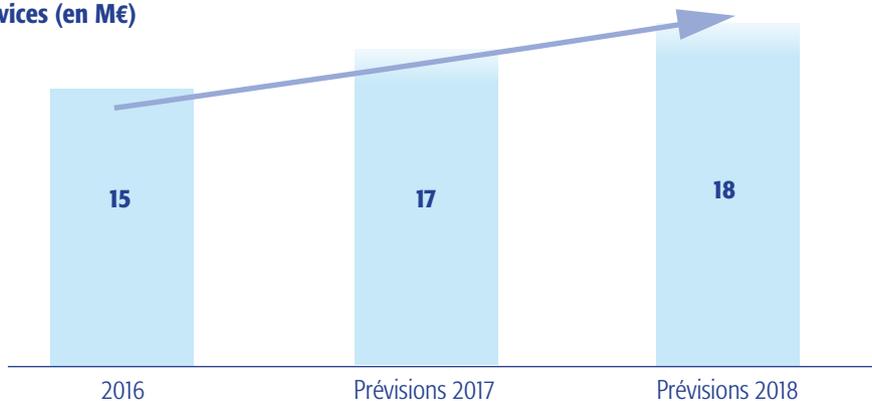
1 million d'euros de gains en 2016

Achats groupés - Services généraux (en M€)



500 k€ de gains en 2016

Achats groupés - Prestations intellectuelles et de services (en M€)



PRÉSENTATION

Les filières « Services généraux » et « Prestations intellectuelles et de services » représentent en 2016 un volume annuel d'achats estimé à 32 millions d'euros avec un panel d'une cinquantaine de fournisseurs. Elles couvrent un périmètre d'achats très large : fournitures de bureau, assurances, abonnements, intérim paramédical mais aussi prestations intellectuelles d'accompagnement à la performance.

RÉALISATIONS 2016

Le Resah a souhaité développer des marchés répondant aux trois exigences suivantes :

- Générer des gains sur achats : c'est le cas, par exemple, avec le marché de prestations d'assurances automobiles (10 %) proposé au niveau national ;

- S'adapter aux transformations organisationnelles et fonctionnelles en cours, principalement à la mise en place des groupements hospitaliers de territoire mais aussi aux nouvelles attentes des établissements en matière de modalités de financement des équipements ;
- Proposer un accompagnement à la recherche de performance avec des marchés comme celui des prestations d'audit du codage PMSI, recodage de l'activité médicale et optimisation des recettes, ou encore ceux relatifs à l'accompagnement à l'optimisation des blocs opératoires ou de la chaîne de facturation.



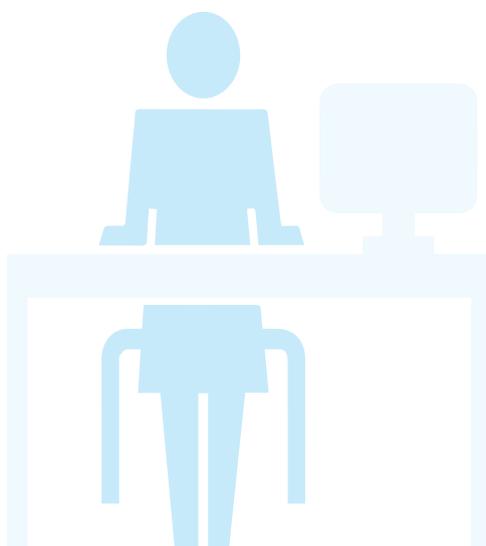
Sophie RICHAUD, chef de projet achats, en charge des filières services généraux et prestations intellectuelles.

Par ailleurs, le Resah a poursuivi sa collaboration avec l'ARS Île-de-France, en proposant des marchés d'accompagnement et d'optimisation tant dans le domaine clinique (développement de la réhabilitation améliorée après chirurgie, optimisation des blocs...) que dans le domaine financier et administratif (optimisation du recouvrement et de la facturation, accompagnement à la mise en œuvre du plan de retour à l'équilibre financier, etc.).

PERSPECTIVES 2017

Le Resah va poursuivre le développement de son offre, notamment dans le domaine de l'accompagnement à la performance avec la mise à disposition de marchés adaptés à la transformation des groupements hospitaliers de territoire. Il construira une offre globale de financement des équipements et complétera son offre en matière d'assurances (dommages aux biens, risques statutaires, protection juridique).

Par ailleurs, il mettra en place des Clubs d'Appui à la Performance et réunira régulièrement les prescripteurs pour accompagner l'évolution des offres disponibles et des besoins.



Le Resah dans la presse en 2016

Journées de l'achat hospitalier: Une année sous le sceau de la réorganisation

Source: La Lettre des Achats, février 2016, #246

Le Resah lance la 1ère plateforme de sourcing en ligne dédiée à la détection d'innovations dans le domaine de la santé et de l'autonomie

Source: DH Magazine, 4 mars 2016

Une plate-forme d'appel à projets innovants

Source: La Lettre des Achats n°248, avril 2016

Imagerie de coupe: le Resah passe un accord-cadre évalué à 60 millions d'euros avec GE Healthcare

Source: APM News, 7 avril 2016

Pierre Lebon devient directeur du centre de ressources et d'expertise du Resah

Source: Hospimedia, 13 juin 2016

France Silver Eco et le Resah adressent trois guides aux acheteurs publics

Source: APM News, 12 juillet 2016

[Économie] Le Resah va lancer de nouvelles vagues d'achat groupé sur l'électricité

Source: Hospimedia, 20 juillet 2016

Création de Géron'd'if, le gérontopôle d'Île-de-France

Source: APM News, 21 juillet 2016

Achat groupé d'électricité: le Resah avantage 200 hôpitaux et Ehpad

Source: Gérontonews, 2 août 2016

Le Réseau des acheteurs hospitaliers accueille 114 nouveaux adhérents

Source: Hospimedia, 21 septembre 2016

La centrale d'achat du Resah passe plusieurs marchés groupés visant à encourager le recours à la tierce maintenance des équipements médicaux à l'hôpital

Source: DSIH, 29 septembre 2016

Achats groupés: le Resah s'affirme dans le médico-social

Source: Gérontonews, 3 octobre 2016

Télécoms: le RESAH passe à l'Orange

Source: Achat Public Info, 10 octobre 2016

Achats hospitaliers: le Resah recrute deux directeurs de projet pour accompagner les GHT

Source: APM News, 17 octobre 2016

GHT: les clefs pour organiser la fonction achat mutualisée

Source: APM News, 9 décembre 2016

Le Réseau des acheteurs hospitaliers s'oriente en 2017 vers les GHT et le médico-social

Source: Hospimedia, 12 décembre 2016

Trophées de l'achat hospitalier: cinq établissements récompensés

Source: TechOpital, 12 décembre 2016

Achats: le «e-catalogue» du Resah annoncé pour le 1er janvier 2017

Source: TicSanté, 14 décembre 2016

Accord original entre le Resah et Biogaran sur le biosimilaire Remicade

Source: APM News, 16 décembre 2016



achat public info

TecHopital.com
L'actualité de l'ingénierie hospitalière

DH MAGAZINE

APMnews.com
Régulière indépendante fiable

HOSPIMEDIA
L'actualité des territoires de santé

DSIH
SANTÉ

TICsante.com
L'actualité des territoires de santé

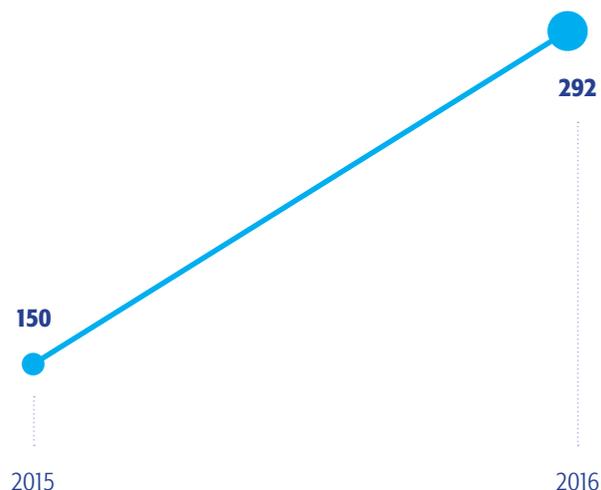
RHF
REVUE HOSPITALIÈRE DE FRANCE

LA LETTRE DES ACHATS

Gerontonews.com
Le site des décideurs d'achat

LES ADHÉRENTS DU RESAH EN 2016

Le nombre d'adhérents a presque doublé en 1 an grâce à l'ouverture de l'adhésion aux établissements situés hors Île-de-France



Le Resah compte 292 adhérents en 2016



206 sont issus du secteur sanitaire, dont 55 supports de GHT et 9 CHU



83 sont issus du secteur médico-social ou social (EHPAD, ESAT, MAS, CHRS...)



50 % ont leur siège social en Île-de-France

Liste des membres du GIP RESAH au 31 décembre 2016

Les établissements qui ont adhéré au GIP Resah en 2016 sont en gras dans la liste ci-dessous.

Établissements publics de santé et établissements publics de santé mentale

Département 02

- Centre Hospitalier de Chauny
- Centre Hospitalier Gériatrique de La Fère
- Centre Hospitalier de Laon
- Centre Hospitalier de Saint Quentin
- Centre Hospitalier de Soissons
- Centre Hospitalier Brisset d'Hirson

Département 03

- Centre Hospitalier de Nérès les Bains

Département 04

- Centre Hospitalier de Manosque

Département 05

- Centre Hospitalier Buech Durance de Laragne-Monteglin
- Centre Hospitalier Intercommunal des Alpes du Sud (CHICAS)

Département 06

- Centre Hospitalier de Cannes
- Centre Hospitalier Universitaire de Nice

Département 08

- Centre Hospitalier de Charleville-Mézières
- Centre Hospitalier de Sedan

Département 10

- Centre Hospitalier de Troyes (Hôpitaux Champagne Sud)
- GHAM (Hôpitaux Champagne Sud)
- EPSMA de Brienne le Château (Hôpitaux Champagne Sud)
- CH de Bar sur Aube (Hôpitaux Champagne Sud)
- Hôpital local de Bar sur Seine (Hôpitaux Champagne Sud)

Département 11

- Centre Hospitalier de Narbonne MCO

Département 13

- Centre Hospitalier d'Aix en Provence - Centre Hospitalier Intercommunal Aix/Pertuis
- Centre Hospitalier de Martigues
- Centre Hospitalier de Salon de Provence

Département 14

- Centre Hospitalier Universitaire Côte de Nacre

Département 16

- Centre Hospitalier Camille Claudel à La Couronne

Département 18

- Centre Hospitalier Jacques Cœur de Bourges
- Centre Hospitalier de Vierzon

Département 19

- Centre Hospitalier de Brive la Gaillarde

Département 22

- Centre Hospitalier de Guingamp
- Centre Hospitalier Max Querrien de Paimpol
- Centre Hospitalier de Tréguier

Département 25

- Centre Hospitalier Saint Louis d'Ornans
- Centre Hospitalier Intercommunal de Haute Comté
- Centre Hospitalier Régional Universitaire de Besançon
- Centre de Soins et d'Hébergement de Longue Durée Jacques Weinman

Département 27

- Centre Hospitalier Eure-Seine
- Centre Hospitalier de la Risle

Département 28

- Centre Hospitalier Henri Ey à Bonneval
- Les Hôpitaux de Chartres
- Centre Hospitalier de Châteaudun
- Centre Hospitalier Victor Jousselin de Dreux
- Centre Hospitalier de Nogent le Rotrou
- Centre Hospitalier Edmond Morchoisne de La Loupe

Département 31

- Centre Hospitalier de Muret
- Centre Hospitalier Comminges Pyrénées

Département 32

- Centre Hospitalier du Gers

Département 33

- Centre Hospitalier d'Arcachon

Département 34

- Centre Hospitalier Universitaire de Montpellier

Département 38

- Centre Hospitalier de Rives
- Centre Hospitalier Universitaire de Grenoble Alpes
- Centre Hospitalier Lucien Hussen de Vienne

Département 39

- Centre Hospitalier Louis Pasteur de Dole

Département 40

- Centre Hospitalier de Dax-Côte d'Argent
- Centre Hospitalier de Mont de Marsan

Département 42

- Centre Hospitalier du Forez

Département 44

- Centre Hospitalier de Saint Nazaire
- Centre Hospitalier Châteaubriant, Nozay, Pouancé

Département 45

- Centre Hospitalier de l'Agglomération Montargoise

- Département 47**
- Centre Hospitalier Agen – Nérac
- Département 48**
- Centre Hospitalier de Mende
- Département 49**
- Centre Hospitalier de Cholet
- Département 50**
- Centre Hospitalier public du Cotentin
 - Centre Hospitalier de Coutances
 - Centre Hospitalier Mémorial France Etats-Unis de Saint Lô
- Département 51**
- Centre Hospitalier Auban-Moët d'Épernay
 - Centre Hospitalier Universitaire de Reims
- Département 52**
- Centre Hospitalier de Bourbonne les Bains
- Département 53**
- Centre Hospitalier Local du Sud Ouest Mayennais
 - Centre Hospitalier de Laval
- Département 55**
- Groupement de Coopération Sanitaire du Pôle de Santé Sud Meusien
- Département 56**
- EPSM Morbihan- Saint Ave
- Département 58**
- Centre Hospitalier Henri Dunant à La Charité sur Loire
 - Centre Hospitalier de Cosne sur Loire
 - Centre Hospitalier de l'Agglomération de Nevers Pierre Bérégozovoy
- Département 59**
- Centre Hospitalier de Fourmies
 - Centre Hospitalier d'Hazebrouck
 - Centre Hospitalier Le Quesnoy
 - EPSM des Flandres
- Département 60**
- Groupe Hospitalier Public Sud de l'Oise (GHPSO)
- Département 61**
- Centre Hospitalier d'Argentan
 - Centre Hospitalier Intercommunal Alençon-Mamers
- Département 62**
- Centre Hospitalier de Béthune
 - Centre Hospitalier de Calais
 - Centre Hospitalier de Saint Omer
 - EPSM Val de Lys Artois à Saint-Venant
- Département 64**
- Centre Hospitalier des Pyrénées
 - Centre Hospitalier de Pau
- Département 65**
- Centre Hospitalier de Bigorre
- Département 67**
- Groupe Hospitalier Sélestat-Obernai
- Département 68**
- Hôpitaux Civils de Colmar
 - Groupement Hospitalier de la région de Mulhouse et Sud Alsace
 - Hôpital Intercommunal du Val d'Argent
- Département 69**
- Centre Hospitalier de Villefranche sur Saône
- Département 70**
- Groupe Hospitalier de la Haute Saône
- Département 71**
- Centre Hospitalier d'Autun
 - Centre Hospitalier Fondation d'Aligre de Bourbon-Lancy
 - Centre Hospitalier William Morey de Chalon sur Saône
 - Centre Hospitalier de Macon
 - Centre Hospitalier Jean Bouveri de Montceau les Mines
 - Centre Hospitalier Spécialisé de Sevrey
- Département 73**
- Centre Hospitalier de Modane
 - Centre Hospitalier de Saint Jean de Maurienne
- Département 75**
- Centre Hospitalier National d'Ophtalmologie des Quinze-Vingts
 - Établissement public de santé Perray Vaucluse
 - Établissement public de santé Maison Blanche
 - Institution Nationale des Invalides
 - Centre Hospitalier Sainte Anne
 - UGECAM-IDF
 - Samu Social de la Ville de Paris
- Département 76**
- Groupe Hospitalier Jacques Monod du Havre
 - Centre Hospitalier Universitaire de Rouen
 - Centre Hospitalier Intercommunal du Pays des Hautes Falaises
- Département 77**
- Centre Hospitalier René Arbeltier de Coulommiers
 - Centre Hospitalier de Fontainebleau
 - Centre Hospitalier Marc Jacquet de Melun
 - Centre Hospitalier de Meaux
 - Centre Hospitalier de Montereau
 - Centre Hospitalier Léon Binet de Provins
 - Centre Hospitalier de Nemours
 - Établissement Public Gériatrique de Tournan en Brie
 - Centre Hospitalier de Lagny – Marne la Vallée
 - Centre Hospitalier de Brie Comte Robert
- Département 78**
- Centre Hospitalier François Quesnay de Mantes-la-Jolie
 - Centre Hospitalier de Théophile Roussel de Montesson
 - Hôpital Le Vésinet
 - Centre Hospitalier André Mignot de Versailles
 - Centre Hospitalier Intercommunal de Meulan-les-Mureaux
 - Centre Hospitalier Intercommunal de Poissy/Saint-Germain-en-Laye
 - Centre Hospitalier de Rambouillet
 - Hôpital Local de Houdan
 - Centre Hospitalier Jean-Martin Charcot à Plaisir
 - Hôpital gériatrique et médico-social de Plaisir-Grignon
 - Hôpital de pédiatrie et de rééducation de Bullion
 - Centre Hospitalier de la Mauldre
- Département 79**
- Centre Hospitalier de Niort

Département 80

- Centre Hospitalier d'Abbeville
- Centre Hospitalier Universitaire d'Amiens

Département 83

- Centre Hospitalier de Toulon
- Centre Hospitalier de Hyères
- Centre Hospitalier de Saint Tropez
- Centre Hospitalier Intercommunal de Cavaillon-Lauris
- Centre Hospitalier Intercommunal de Fréjus Saint Raphaël (CHIFSR)

Département 84

- Centre Hospitalier Henri Duffaut à Avignon

Département 85

- Centre Hospitalier Loire Vendée Océan

Département 87

- Hôpital Intercommunal du Haut-Limousin

Département 89

- Centre Hospitalier Gaston Ramon à Sens
- Centre Hospitalier Spécialisé de l'Yonne

Département 90

- Hôpital Nord Franche Comté

Département 91

- Centre Hospitalier d'Arpajon
- Établissement public de santé Barthélemy-Durand d'Étampes
- Centre Hospitalier Sud Essonne Dourdan Étampes
- Centre Hospitalier Sud Francilien
- Centre Hospitalier des Deux Vallées
- Centre Hospitalier d'Orsay
- Établissement public national Antoine Koenigswarter de Janville sur Juine

Département 92

- Établissement public de santé Érasme d'Antony
- Centre Hospitalier de Courbevoie – Neuilly-sur-Seine-Puteaux
- Centre d'Accueil et de Soins Hospitaliers de Nanterre
- Centre Hospitalier Départemental Stell de Rueil Malmaison
- Centre Hospitalier des Quatre Villes (Chaville, Saint Cloud, Sèvres, Ville d'Avray)
- Centre de gérontologie « Les Abondances » de Boulogne-Billancourt
- Fondation Roguet de Clichy

Département 93

- Centre Hospitalier Intercommunal André Grégoire de Montreuil
- Centre Hospitalier de Saint-Denis
- Centre Hospitalier Le Raincy - Montfermeil
- Centre Hospitalier Intercommunal Robert Ballanger d'Aulnay-sous-Bois
- Établissement public de santé Ville-Evrard à Neuilly sur Marne

Département 94

- Centre Hospitalier Intercommunal de Créteil
- Établissement public de santé national de Fresnes
- Centre Hospitalier Interdépartemental de Psychiatrie de l'Enfant et de l'adolescent Fondation Vallée
- Centre Hospitalier Intercommunal de Villeneuve-Saint-Georges
- Centre Hospitalier Les Murets à La Queue en Brie
- Les Hôpitaux de Saint-Maurice
- Groupe Hospitalier Paul Guiraud à Villejuif

Département 95

- Centre Hospitalier René Dubos à Pontoise
- Groupe Hospitalier Intercommunal Carnelle Portes de l'Oise
- Hôpital Simone Veil/Groupement Hospitalier Eaubonne Montmorency
- Centre Hospitalier de Gonesse
- Groupement Hospitalier Intercommunal du Vexin
- Centre Hospitalier Spécialisé Roger Prévot de Moisselles
- Centre Hospitalier Victor Dupouy d'Argenteuil
- Hôpital Le Parc de Taverny

Département 971

- Centre Hospitalier Louis Daniel Beuperthuy à Pointe Noire

Département 972

- Centre Hospitalier du Saint-Esprit
- Centre Hospitalier Universitaire de Martinique

Département 974

- EPSM de la Réunion
- Centre Hospitalier Gabriel Martin à Saint-Paul

Établissements et services publics sociaux et médico-sociaux ou intervenant dans le secteur social ou médico-social

Département 19

- EHPAD « Au gré du vent » à Allasac

Département 25

- Centre de Long Séjour Bellevaux

Département 40

- EHPAD de Gabarret

Département 54

- EHPAD Notre Maison à Nancy

Département 59

- EHPAD Intercommunal de Boeschèpe et Godewaersvelde

Département 66

- EHPAD Baptiste Pams à Arles-sur-Tech
- EHPAD El cant dels Ocells à Prats de Mollo La Preste
- EHPAD Nostra Casa à Saint Laurent de Cerdans

Département 75

- Institut National des Jeunes Aveugles
- Centre d'Action Sociale de la Ville de Paris (CASVP)

Département 76

- Centre d'hébergement Gériatologique La Filandière à Déville les Rouen

Département 77

- Maison de retraite de Beaumont du Gâtinais
- Maison de retraite Saint-Séverin à Château Landon
- Maison de retraite de Crécy La Chapelle
- EHPAD Les Tamaris à Crouy sur Ourcq
- Maison de retraite de Dormelles
- Maison de retraite Arthur Vernes à Moret sur Loing
- Maison de retraite les Patios à Nangis
- Maison de retraite Pierre Comby à Rozay en Brie
- Maison de retraite Mathurin Fouquet à Samoïs sur Seine
- Maison de retraite médicalisée de Mormant
- Résidence de Donnemarie – Dontilly
- Établissement Public Médico-Social « La Chocolatière » de Noisiel
- EHPAD Le Marais à la Ferté Gaucher
- EPMS de l'Ourcq
- EPMS Fondation Hardy
- EHPAD Au coin du feu à Dammartin-en-Goële

Département 78

- Maison de retraite Richard à Conflans Sainte Honorine
- Maison de retraite Les Oiseaux à Sartrouville
- EHPAD Les Tilleuls à Triel sur Seine
- Centre de gérontologie de Chevreuse
- Centre de gérontologie « les Aulnettes » à Viroflay
- Centre d'Hébergement et de Réinsertion Spécialisé L'Équinoxe à Montigny-le-Bretonneux
- EHPAD d'Ablis
- Centre Communal d'Action Sociale de Versailles

Département 79

- Etablissement Public Communal Médico-Social de la Coudraie

Département 87

- EHPAD Résidence le Nid à Chalus

Département 91

- EHPAD Degommier à Cerny
- EHPAD de La Ferté Alais
- Maison de retraite Le Manoir à Montgeron
- Maison de retraite-résidence File Étope à Monthléry
- Maison de retraite La Pie Voleuse à Palaiseau
- Maison de retraite d'Hautefeuille à Saint Vrain
- Maison de retraite La Forêt de Séquigny à Sainte Geneviève Des Bois
- EHPAD Le domaine de Charaintru à Savigny sur Orge
- SEGA (Service Essonnien du Grand Âge) – EHPAD de MORANGIS
- GCSMS EHPAD Publics de l'Essonne
- EHPAD Léon Maugé à Verrières Le Buisson

Département 92

- Maison de retraite Aulagnier à Asnières sur Seine
- EHPAD Sainte Émilie à Clamart
- Maison de retraite du Parc à Fontenay aux Roses
- Résidence médicalisé La Chesnaye à Suresnes
- Maison de retraite Les Marronniers à Levallois-Perret
- Maison de retraite Lasserre à Issy les Moulinaux
- Maison de retraite Madeleine Verdier à Montrouge
- EHPAD de Neuilly-sur-Seine
- Institut Gustave Bager
- Maison de retraite Larmeroux à Vanves

Département 93

- Maison de retraite Gaston Monmousseau à Le Blanc Mesnil
- Maison de retraite La Seigneurie à Pantin
- Maison de retraite Lumières d'Automne à Saint Ouen
- Maison de retraite Émile Gérard à Livry Gargan
- Centre de gérontologie Constance Mazier à Aubervilliers
- Centre Départemental Enfants et Familles de Saint-Denis (Établissement Public des Foyers Départementaux de l'Aide Sociale à l'Enfance de Seine-Saint-Denis)
- ESAT Marsoulan à Montreuil
- Externat médico-pédagogique à Livry Gargan
- Centre intercommunal d'action sociale de Bagnolet-Romainville / EHPAD Les 4 Saisons

Département 94

- Institut Le Val Mandé de Saint Mandé
- Le GCSMS des EHPAD Publics du Val de Marne (Le Grand Age d'Alfortville, Fondation Favier – Val de Marne de Bry sur Marne, Maison de retraite intercommunale de Fontenay-sous-Bois)
- EPSMSI Les Lilas d'Ivry-Vitry
- Résidence de l'Abbaye à Saint-Maur
- Résidence des Bords de Marne à Bonneuil
- Résidence La Cité Verte à Sucy en Brie
- Fondation Gourlet Bontemps au Perreux-sur-Marne
- Résidence Pierre Tabanou à L'Hay les Roses

Département 95

- Maison de retraite Jacques Achard à Marly La Ville
- Maison de retraite Jules Fossier à Louvres
- EHPAD de Luzarches – Maison du val d'Ysieux
- EHPAD de Viarmes
- CRP & SAMSAH Belle alliance à Grosly

Établissements de santé privés d'intérêt collectif (ESPIC)

Département 33

- **Maison de santé protestante de Bordeaux-Bagatelle**

Département 75

- Fondation ophtalmologique Adolphe de Rothschild
- Institut Mutualiste Montsouris
- Groupe Hospitalier Paris Saint Joseph
- Groupe Hospitalier Diaconesses Croix-St-Simon

Département 78

- Clinique Médicale de la Porte Verte

Département 91

- **Groupe Hospitalier Les Cheminots**

Département 92

- Hôpital Foch à Suresnes
- Hôpital Suisse de Paris à Issy-les-Moulineaux
- Institut hospitalier franco-britannique de Levallois Perret

Département 93

- Centre de Médecine Physique et de Réadaptation de Bobigny
- Polyclinique d'Aubervilliers

Département 94

- Hôpital St-Camille à Bry-sur-Marne (94)

Établissements et services sociaux et médico-sociaux privés à but non lucratifs

Département 14

- **Association Gaston Mialaret**

Département 75

- Maison de retraite « foyer des israélites réfugiés »

Département 92

- **Fondation « Partage et Vie »**

Structures de coopération

Département 67

- **Groupement de Coopération Sanitaire de Biologie Publique Alsace Nord (Biopan)**

Département 75

- GCS SESAN, Service Numérique de Santé

Département 77

- Blanchisserie Interhospitalière de Seine-et-Marne

Département 78

- SIH Blanchisserie de Saint-Germain-en-Laye

Département 92

- SIH Dailly

Département 95

- GIP Blanchisserie interhospitalière du Val d'Oise

Le Service de Santé des Armées

L'EPRUS (Établissement de Préparation et de Réponse aux Urgences Sanitaires)

Caisse Autonome de la Sécurité Sociale dans les Mines



Resah

47, rue de Charonne

75011 PARIS

France

NOUS CONTACTER

Tél. : 01 55 78 54 54

Fax : 01 55 78 54 58

Mail : contact@resah.fr

NOTRE ACTUALITÉ

www.resah.fr

www.twitter.com/resah_fr