

La mutualisation des achats hospitaliers en France

Sommaire

- Achats hospitaliers publics : L'état des lieux
- Achats hospitaliers publics, vers une nouvelle gouvernance
- Les expériences de mutualisation menées depuis 2006
- Le resah idf
 - Eléments clefs
 - Les 3 principaux leviers d'action
 - La construction d'un système d'information

Achats hospitaliers publics : L'état des lieux

➤ **Un volume important**

- Achats hospitaliers publics en France: 21 milliards d'euros dont 18 milliards pour les EPS (total : 27 milliards d'euros)
- Achats hospitaliers dans le Monde : 450 milliards d'euros (public et privé)

➤ **Une véritable spécificité**

- 50% : produits de santé (médicaments et dispositifs médicaux)
- Forte technicité
- Rôle important des prescripteurs
- Marchés fournisseurs à tendance monopolistique

➤ **Une grande dispersion**

- 1600 pouvoirs adjudicateurs (1000 EPS et 600 ESPIC)
- Peu d'harmonisation des pratiques
- Nombreux intervenants dans le processus achat: directeurs, pharmaciens, ingénieurs, etc.
- Mutualisation limitée : Groupements de commandes départementaux

Vers une nouvelle gouvernance

➤ **Une prise de conscience du caractère stratégique de la fonction achat :**

- Impact économique (25% des budgets d'exploitation)
- Qualité prise en charge patients et conditions de travail du personnel.
- Impact environnement (développement durable et industrie).

➤ **Une mutualisation incontournable :**

- Mutualisation des volumes d'achat
- Mutualisation des moyens, des informations et des expertises

Les expériences de mutualisation menées depuis 2006

➤ Les 3 modes de mutualisation :

- Regroupement d'établissements de même taille à l'échelle nationale : UNIHA (Union des hôpitaux pour les achats).
- Regroupement d'établissements ayant la **même activité** : GIE Consortium achat des CLCC (centres de lutte contre le cancer).
- Regroupement d'établissements opérant sur un **même territoire** quelle que soit leur taille ou leur activité : RESAH-IDF (Réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile de France).

L'exemple du RESAH-IDF

Eléments clefs :

- Groupement d'intérêt public
- Objectif : améliorer efficacité processus achat (achat-approvisionnement-consommation)
- 110 adhérents dont 60 hôpitaux et 50 maisons de retraite
- Financement par ARS d'Ile de France
- Montant achats : 1 milliard d'euros

Les 3 principaux leviers d'action :

- Groupement de commandes régional
- Centrale d'achat régionale
- Centre de ressources régional

L'exemple du RESAH-IDF

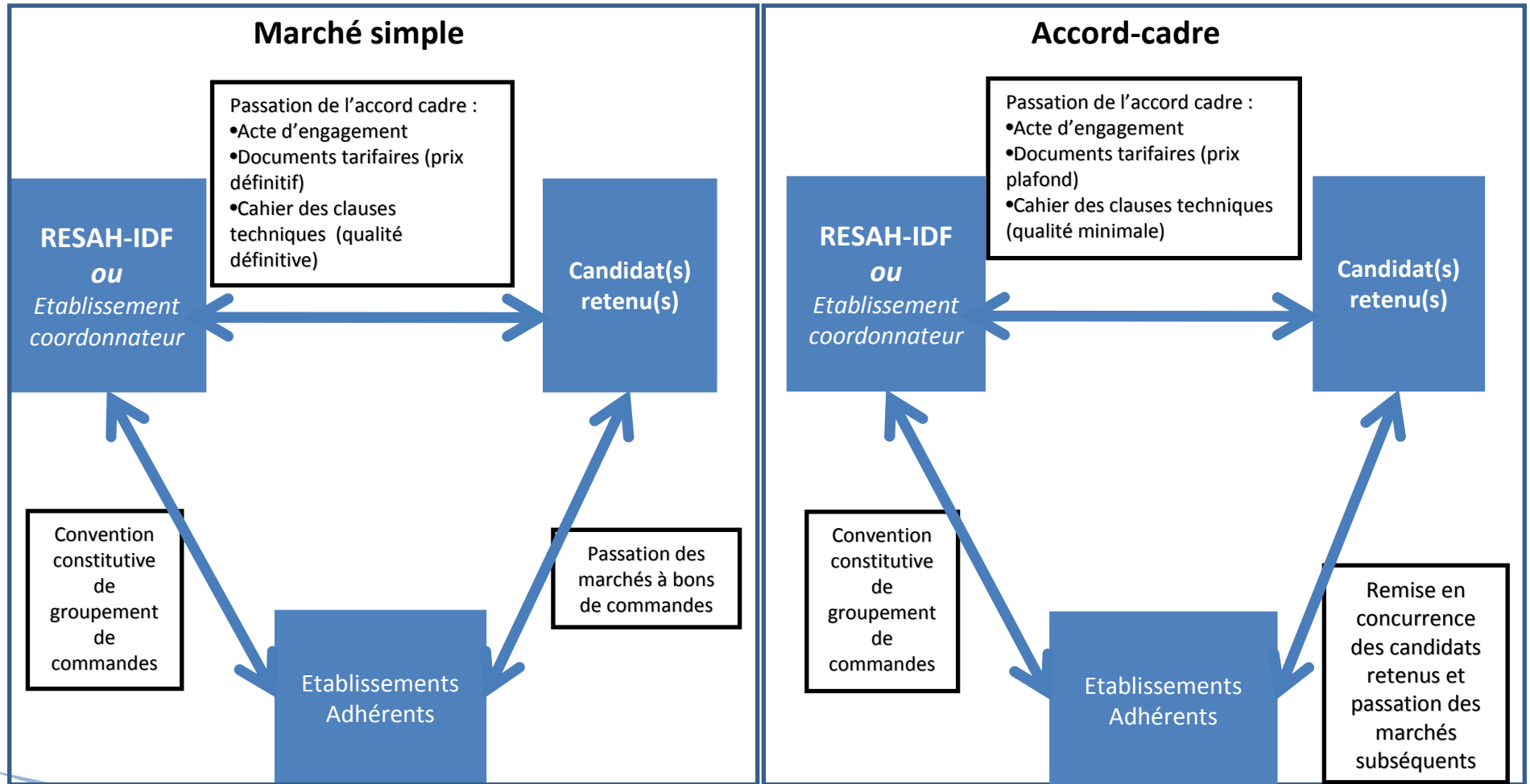
Groupement de commandes régionaux

➤ 50 groupements de commandes régionaux :

- Tous les domaines d'achat se prêtant bien à la standardisation : médicaments, certains dispositifs médicaux (ex : pansements), alimentation, équipements informatiques, fournitures de bureau, linge.
- 2 types de contrats utilisés :
 - marché classique
 - accord-cadre multi-attributaire

L'exemple du RESAH-IDF

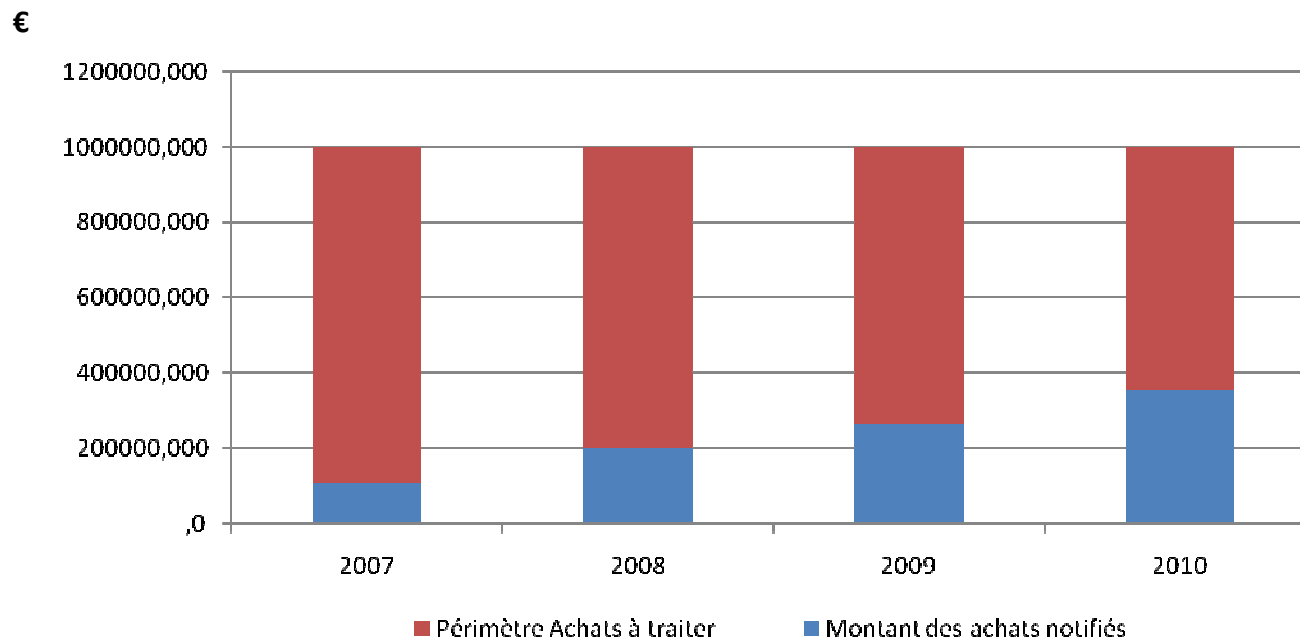
Groupement de commandes régionaux



L'exemple du RESAH-IDF

Les premiers résultats atteints

- Périmètre d'achats traitables de 1 milliard d'euros
- Rapide montée en charge du périmètre des achats traités par le resah idf de façon mutualisée

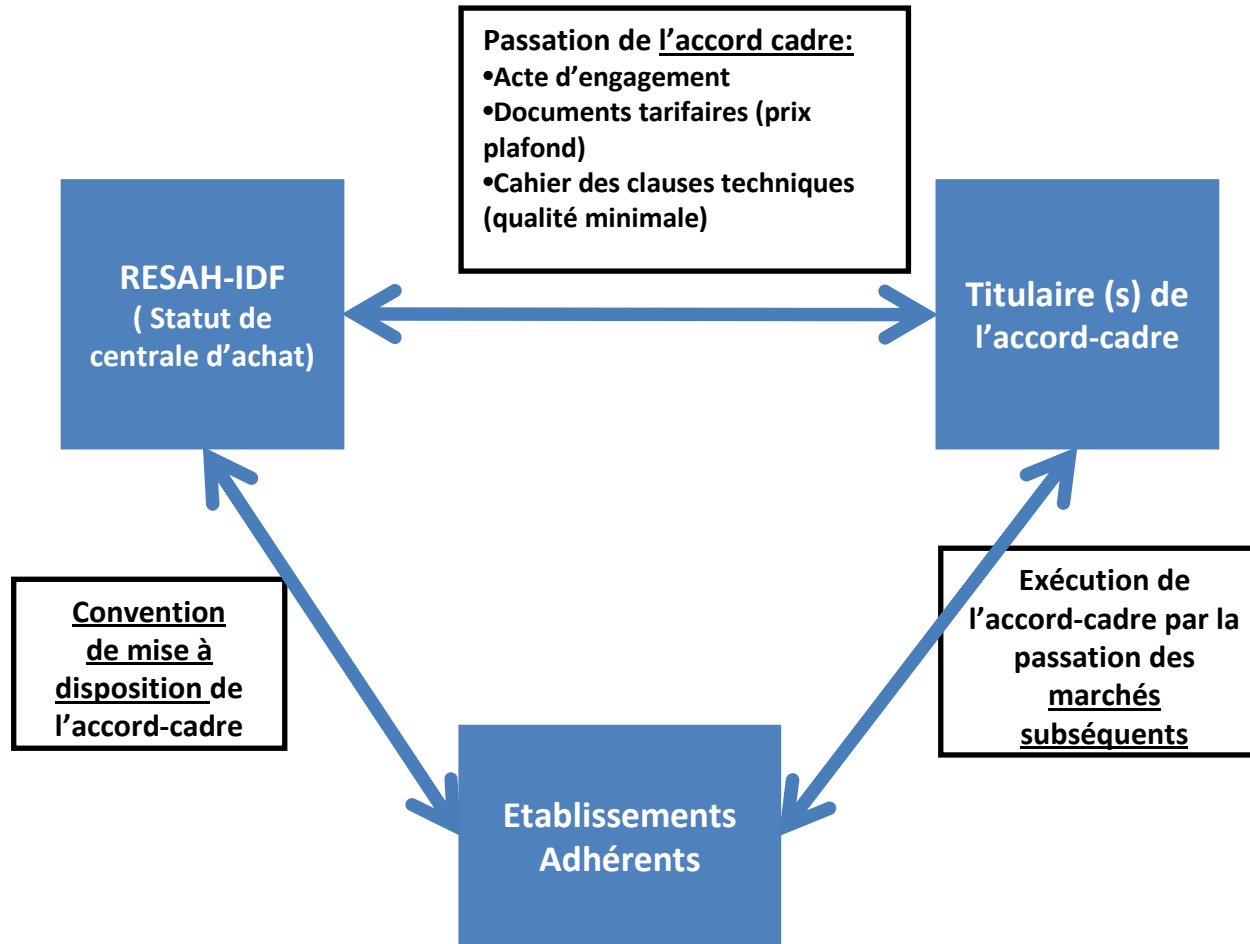


⇒ **Gain cumulé depuis 2006 : 57 millions d'euros**

L'exemple du RESAH-IDF Centrale d'achat régionale

- **La capacité d'agir en tant que centrale d'achat régionale**
 - Tous les domaines d'achat ne se prêtent pas bien à la standardisation
- ⇒ Un seul type de contrat utilisé : **l'accord-cadre mono-attributaire**

L'exemple du RESAH-IDF Centrale d'achat régionale



L'exemple du RESAH-IDF Centre de ressources régional

- **Un centre de ressources régional**
 - Groupes de benchmarking et d'appui
 - Information et formation
 - Nombreux axes de coopération

L'exemple du RESAH-IDF

Construction d'un système d'information

- **La construction progressive d'un système d'information dédié**
 - Une plateforme de dématérialisation commune : www.achat-hopital.com
 - Des outils dédiés à la gestion des groupements de commandes EPICURE et ZENON