

Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'île de France (Resah-idf)

Carole GANDON, Chef de projet International et Innovation



Quelles sont les attentes de l'acheteur en milieu hospitalier vis-à-vis des fournisseurs de produits et/ou services innovants ? Comment solliciter une centrale d'achat dans le domaine des technologies pour l'autonomie ?

Parce que la distribution française est peu développée et diversifiée, de nombreuses personnes âgées et/ou aidants ne connaissent pas suffisamment les technologies pour l'autonomie. Ayant été peu sensibilisé à leur usage, à la connaissance des points de vente, les utilisateurs finaux ignorent les bénéfices qu'elles peuvent rendre. Dès lors, les statiques affirmées sur le comportement des utilisateurs finaux vis-à-vis de ces nouveaux produits et/ou services sont biaisées étant donné que l'information sur leur existence ne leur est pas accessible.

Fort de ce constat, Soliage, reconnue d'intérêt général, a lancé à la fin de l'année 2012, une étude sur la distribution des produits et/ou services à destination des seniors et de leur entourage. Lauréate de l'appel à projets « Grand Paris », soutenue par la Direccte, Soliage propose pour cette première matinale de l'année 2013 de rencontrer le GIP Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'île de France (Resah-idf): une centrale d'achats qui mutualise les marchés de plus de 130 établissements de santé et médico-sociaux publics et privés non lucratifs en Ile de France.

Cette Soliamatinaline sera l'occasion, pour l'ensemble des acteurs du marché, de comprendre le fonctionnement du Resah-idf, ses trois niveaux d'action régional, national et international, de découvrir sa politique d'achat tournée vers les PME et l'innovation, et plus particulièrement d'être informé sur le projet européen HAPPI, coordonné par le Resah-idf et centré sur l'achat public d'innovations en faveur du bien vieillir.

Sol'iaMatinales

La Matinale Sol'iage est un moment privilégié de rencontres et d'échanges entre professionnels. Elle s'adresse aux membres de la grappe **Sol'iage** mais elle est aussi ouverte aux participants extérieurs.

Des associations de malades, professionnels du secteur médico-social, acheteurs ou décideurs profitent de cet événement pour présenter leur structure, leur stratégie, leurs besoins et leurs intérêts pour les gérontechnologies, dans une logique d'échange avec l'auditoire.

Événement organisé en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Paris Val de Marne (<http://www.entreprises.ccip.fr/web/ccip94>).



Synthèse de la présentation

Le Resah-idf est un acteur mis au service de la performance des établissements sanitaires et médico-sociaux franciliens. Le Resah en fédérant plus de 130 établissements en Ile de France participe au recensement des besoins des utilisateurs et également à la promotion des innovations auprès de ces acteurs. Véritable interface entre l'offre et la demande, le Resah participe ainsi à la distribution et à la croissance du marché, des entreprises implantées dans la Silver Economy.

L'achat hospitalier quelques éléments de contexte

- **Quelques chiffres** : Hors investissement, l'achat hospitalier en France représente 18 Milliards d'Euros (soit 29% du volume total de la commande publique). Cette somme équivaut au total des achats réalisés par les administrations. Sur ces 18 milliards d'€, environ 60% sont consacrés à l'achat médical et 40% relèvent du secteur non-médical. On distingue 3 types d'hôpitaux : les privés lucratifs, les publics et les privés non lucratifs. Seuls ces deux derniers types d'établissement sont soumis aux règles de marchés publics.
- **Règles applicables aux marchés publics** : Les principes fondamentaux qui régissent le code des marchés publics sont l'égalité de traitement des candidats, la liberté d'accès à la commande publique et la transparence des procédures. Des procédures formalisées (publicité, obligation de mise en concurrence) doivent être appliquées au-delà de certains seuils financiers. Il existe différents types de procédure formalisées : appels d'offres ouverts, appels d'offres restreints, procédure négociée, dialogue compétitif, etc.

Le Resah-idf un réseau au service de la performance des hôpitaux et maisons de retraite franciliens

- **Ancrage régional** : La mission originelle du Resah-idf, son cœur de métier, porte sur la mutualisation et la professionnalisation des achats des établissements de santé et médico-sociaux d'Ile-de-France. Avec le soutien de l'Agence Régionale de Santé d'Ile-de-France, le Resah-idf déploie pour ses adhérents deux outils principaux de mutualisation: les groupements de commande et la centrale d'achat, ainsi qu'un outil de professionnalisation : son centre de ressources et d'expertise. Le modèle de fonctionnement est celui d'une communauté en réseau, avec une équipe de gestion centrale d'une vingtaine de personnes, environ 130 points de contact achats dans chaque établissement et un réseau de plus de 1000 experts sollicités selon les sujets à traiter (pharmaciens, médecins, ingénieurs biomédicaux, directeurs techniques, informaticiens, etc.)
- **Influence nationale** : Le Resah-idf s'est vu confier par le Ministère de la santé une mission d'appui à la mutualisation des achats hospitaliers dans les autres Régions. Entre autres actions, le Resah-idf est chargé d'animer la plateforme du réseau Alliance-Groupement (périmètre d'achats de 7 Milliards d'€/an). Depuis 2012, le Resah-idf propose via son centre de ressources et d'expertise une offre de services à destination de toutes les structures de santé et médico-sociales: formation, conseil, mandat, benchmark. Le Resah-idf a également créé et mis gratuitement à disposition des établissements de toute la France une place de marchés dématérialisée : www.achat-hopital.com
- **Présence internationale** : Dans un contexte mondialisé, le Resah-idf est conscient de l'importance de développer une stratégie internationale. Celle-ci se structure en 2 axes

principaux : les projets européens de coopération et les autres réseaux internationaux d'échange. Les projets européens concernent l'achat public d'innovation : il s'agit du projet HAPPI (*Healthy Ageing – Public Procurement of Innovations*) sur l'achat d'innovation en faveur du bien vieillir coordonné par Carole Gandon (cf. infra) et le projet INNOCAT (*Procurement of eco-INNOVations in the CATering Sector*) dans le secteur de la restauration. Ces projets co-financés par la Commission Européenne concernent la mise en réseau d'acheteurs, l'élaboration d'outils partagés, la détection et la diffusion de solutions innovantes et l'achat transfrontalier. Par ailleurs, le Resah-idf anime d'autres réseaux internationaux comme EHPPA (*European Health Public Procurement Alliance*), une alliance stratégique d'acheteurs européens qui benchmarkent et développent des stratégies d'achat conjointes, ou encore le Group Purchasing Chapter de la Fédération Internationale Hospitalière, une plateforme de dialogue avec nos homologues issus de différents continents (Europe, USA, Asie).

- **Notre politique d'achat** : La politique d'achat du Resah-idf est basée sur 3 piliers : PME, innovation, et relation fournisseur. Conscient de l'importance de la commande publique sur la compétitivité, le Resah-idf place le soutien de son éco-système industriel au cœur de sa politique d'achat (membre fondateur et administrateur du Pacte PME, membre collègue utilisateur Sol'iage, groupe de travail Silver Economy, etc.). Par ailleurs, le Resah-idf se veut la « tête chercheuse » des solutions innovantes en matière de santé ou de maîtrise de la dépense. Enfin, les équipes du Resah-idf engagent une véritable démarche partenariale avec leurs fournisseurs, qu'ils considèrent comme des alliés dans la réussite de leurs projets.

Le fonctionnement de la centrale d'achat du Resah-idf

- **Les grandes étapes de la passation d'un marché** : La passation d'un marché ou d'un appel d'offre commence toujours par une phase d'identification/d'émergence du besoin (parfois suscité par le fournisseur via des contacts directs avec les établissements). Celle-ci donne lieu à la phase d'étude de marché et d'analyse approfondie du besoin (le Resah-idf organise à ce stade des rencontres fournisseurs avec les experts de notre réseau). Vient ensuite l'étape de rédaction du cahier des charges, puis la publication du marché. A la réception des offres, feront suite l'analyse des candidatures et des offres, avant attribution du marché.
- **Comment être référencé** : Pour devenir un fournisseur référencé dans notre centrale d'achat, il faut obligatoirement passer par une mise en concurrence (la plupart du temps un appel d'offre). Pour faire connaître leur offre, les entreprises peuvent prendre contact soit avec le Resah directement, soit avec les établissements adhérents. Ils peuvent également consulter les marchés publiés sur www.achat-hopital.com.
- **Comment les offres sont diffusées** : Lorsqu'une offre est référencée en centrale d'achat, elle fait l'objet d'un plan de communication auprès des adhérents (mailings, newsletter du Resah, réunions de présentation de l'offre). Tout au long du contrat-cadre, le Resah offrira son soutien pour « co-commercialiser » le produit ou le service auprès de ses établissements. Nous mettons également en place des plans de progrès pour maintenir un niveau optimal de qualité et garantir la performance de l'offre.

Le Resah-idf innove en lançant la plateforme européenne HAPPI

- **Les objectifs** : Le projet HAPPI (*Healthy Ageing – Public Procurement of Innovations*) répond à deux enjeux: faire face au défi du changement démographique et impliquer l'achat public dans la demande d'innovation. Ses principaux objectifs sont : créer un réseau d'acheteurs publics d'innovation dans le bien vieillir, mettre en place une plate-forme collaborative européenne mettant en relations acheteurs et fournisseurs (et notamment les PME) et enfin, favoriser l'éco-système industriel européen. Concrètement, le projet se déroulera en 3 étapes : (1) une phase d'identification des solutions innovantes en faveur du bien vieillir existant en Europe. Ce recensement sera réalisé via une plateforme de soumission en ligne que les entreprises pourront utiliser pour porter leur offre à la connaissance du consortium HAPPI ; (2) une phase d'évaluation des solutions, réalisée via un outil en ligne, qui permettra à tous les acheteurs du consortium d'évaluer les « fiches » déposées par les acteurs du marché. Des comités d'experts (gériatres, ergothérapeutes) se réuniront pour statuer et confronter l'offre au besoin ; (3) une phase d'achat conjoint : à l'issue d'une étude juridique qui devra définir des documents de marché conformes aux réglementations des différents pays impliqués, un cahier des charge sera rédigé et un appel d'offre transfrontalier sera lancé pour acquérir la/es meilleure(s) innovation(s).
- **Les partenaires** : Le consortium HAPPI comprend 6 centrales d'achats en France, Royaume-Uni, Angleterre, Italie, Belgique, Luxembourg et Autriche, une PME britannique, Oséo (partenaire important qui nous aide à mieux cibler les PME), un réseau d'acheteurs publics spécialistes de l'achat durable et enfin deux partenaires académiques : l'École des Hautes Etudes en Santé Publique et l'Université de Turin.
- **Quels types d'achats** : Les solutions innovantes qui sont visées concerneront des produits ou services favorisant l'autonomie et le bien-être des personnes âgées à l'hôpital ou en établissement ou améliorant les conditions de travail des personnels de soin. Ces solutions devront être déjà commercialisées au moment du lancement de l'appel d'offre (à l'été 2014).
- **La procédure pour déposer son projet** : Les PME intéressées par cet appel à candidatures peuvent d'ores et déjà se connecter sur www.happi-project.eu afin de laisser leurs coordonnées pour être informées des prochaines étapes. Lorsque la plateforme de soumission des innovations sera ouverte (en septembre 2014), des journées d'information seront organisées dans plusieurs villes d'Europe. Les entreprises auront environ 3 mois pour soumettre leurs solutions innovantes en vue de l'appel d'offre conjoint HAPPI.

Prochains grands rendez-vous avec l'équipe du Resah-idf

Le Resah-idf sera présent sur son stand sur le salon de la Santé et Autonomie à Paris, Parc de Versailles du 28 au 30 mai 2013 inclus. Dans ce cadre, le Resah organisera le 30 mai une conférence européenne sur le thème de l'achat public d'innovation en santé intitulée : « L'acheteur hospitalier : nouvel acteur du processus industriel européen » (Soliage sera un des invités de cette conférence).

Le Resah-idf sera également présent à Londres le 24 septembre 2013 à l'occasion d'une journée d'information sur la plateforme HAPPI. Une autre journée d'info se tiendra à Paris dans le courant du mois d'octobre. Plus d'infos sur : www.happi-project.eu.

Séance d'échanges

Quel est le contact pour permettre à une entreprise de rencontrer un acteur du Resah-idf ?

Vous pouvez nous écrire à contact@resah-idf.com en décrivant succinctement votre offre et votre société et en précisant que vous souhaitez être mis en relation avec un acheteur.

Avez-vous des contacts avec Ubifrance et jouez-vous un rôle dans la diffusion de vos entreprises à l'international ?

Oui, nous sommes en contact avec Ubifrance, qui permet d'exporter le savoir-faire des entreprises françaises vers d'autres marchés. Nous avons par exemple participé à leurs Journées Internationales de la Santé organisées en décembre dernier. D'une façon générale, nous pouvons jouer le rôle de « caisse de résonance » pour diffuser les offres intéressantes dans nos réseaux européens et internationaux. Nous faisons partie d'une véritable communauté d'acheteurs qui nous permet d'échanger sur nos bonnes pratiques, d'élaborer des stratégies d'achat communes ou encore de sourcer des entreprises innovantes. Ces démarches sont volontaires, souvent organisées de manière informelles de la part des acheteurs. Nous travaillons à l'échelle européenne mais aussi avec des homologues aux Etats-Unis, en Asie, etc.

Les thématiques fixées dans le projet HAPPI sont-elles évolutives ?

Le périmètre d'HAPPI a été défini au moment du montage du projet et il répond au besoin exprimé par les centrales d'achat membres du consortium HAPPI. Cependant, notre plateforme www.happi-project.eu a vocation à s'élargir et à concerner toutes les solutions innovantes en santé qui pourraient bénéficier à nos établissements. Le premier appel d'offre conjoint jouera le rôle de pilote mais il pourra donner à lieu à d'autres appels d'offres sur d'autres sujets, qu'ils soient individuels (une centrale d'achat) ou conjoints (deux ou plus).

Quel est le modèle économique du Resah-idf ?

Nous sommes un groupement d'intérêt public. Nos structures adhérentes payent une cotisation annuelle symbolique. Notre principal soutien financier vient de l'Agence Régionale de Santé (ARS) d'île de France. Notre modèle économique évolue également aujourd'hui pour proposer des prestations de services en termes de formation et de conseil via notre Centre de ressources et d'expertise.

Est-ce qu'il faut nécessairement une commande groupée entre vos adhérents pour que nous puissions proposer notre offre commerciale ?

Pour être référencé en centrale d'achat, il suffit qu'un seul établissement soit intéressé. Contrairement au groupement de commande, où les quantités et le nombre d'établissements sont fixés à l'avance, le besoin peut venir d'un seul établissement avant de se propager au sein de notre réseau.

Quelle est la taille d'entreprise requise pour pouvoir être référencé dans la centrale d'achat?

La taille de l'entreprise n'est pas un critère de sélection. Une PME peut être tout à fait légitime dès lors qu'elle démontre sa bonne santé économique. Les acheteurs feront leur travail d'analyse et elle pourra être retenue si elle propose une offre industrielle robuste, fiable et créatrice de valeur.

Pouvez-vous citer des exemples d'innovation que vous référencez dans votre centrale d'achat ?

Nous citons souvent Saficard (www.saficard.com), une TPE qui a développé une solution unique de lecteur de carte vitale associé à un terminal de paiement ou encore la jeune entreprise Bulle de linge (www.bulledelinge.com) qui propose une offre haute qualité d'entretien du linge des résidents à destination des Ehpad.

