

Les plus lus

1 semaine	1 mois	1 an
-----------	--------	------

RGPD : la CNIL nous aide dans nos analyses d'impact

INCO & La Fondation d'entreprise Ramsay Générale de Santé dévoilent la 1ère promotion du Prevent2Care Lab, l'incubateur de start-ups dédié à la prévention santé

DPI de GHT : habilitations et contrôles, partie IV

Kiwi Backup lance Kiwi santé

La CNAMTS mise en demeure par la CNIL pour le SNDS

Vous êtes dans : Accueil > Actualités > E-Santé >

Le Resah conforte son rôle d'opérateur national au service de la transformation des achats hospitaliers (Communiqué)

Le Resah, JEUDI 01 MARS 2018 [Soyez le premier à réagir](#)

A l'occasion de son conseil d'administration qui s'est déroulé le 28 février dernier, le GIP Resah a présenté le bilan de son activité qui a connu une très forte progression en 2017.

Le cap des 100 établissements supports de GHT adhérents au Resah

Le Resah, identifié comme opérateur national par la DGOS dans le cadre du programme PHARE, a engagé une campagne de recrutement de nouveaux adhérents dans l'ensemble des régions. Celle-ci a connu un très grand succès : le nombre d'adhérents du GIP Resah, qui était de 292 début 2017, est passé à 428 en janvier 2018, parmi lesquels 100 établissements supports de groupements hospitaliers de territoire et 24 CHR- CHU.

La professionnalisation des achats plus forte contributrice aux objectifs de gains que la simple mutualisation des volumes

En 2017, le Resah a confirmé son rôle de soutien majeur au programme PHARE en contribuant à hauteur de 63 millions d'euros à la réalisation des objectifs de gains sur achats fixés par la DGOS pour 2017, soit 26% de plus qu'en 2016.

Pour la première fois dans l'histoire du Resah, les gains sur achat réalisés grâce aux actions de Resah-Conseil, notamment celles portant sur l'appui à la mise en œuvre de plans d'action achat territoriaux (33 millions d'euros soit 52% des gains sur achat) ont dépassé ceux générés par la mutualisation des achats au travers de la centrale d'achat (30 millions d'euros soit 48% des gains sur achat).

Il s'agit là d'une tendance de fond, reposant sur la mise en œuvre d'autres leviers de gains que celui de la simple mutualisation des volumes, qui devrait se confirmer dans les prochaines années et sur laquelle est construite la stratégie de création de valeur du Resah.

Une offre de services complète visant à faciliter la mise en place d'une fonction achat commune dans les GHT

2017 a été la première année de déploiement du programme Horizon 2021, offre de services proposée par le Resah à destination des GHT et qui se décline autour des 4 grands secteurs d'activité du Resah :

- **Resah-Conseil** dont l'objectif est d'accompagner les établissements dans l'amélioration continue de l'organisation et du management de leur fonction achat et de la logistique associée. Dans ce cadre, les équipes de Resah-Conseil sont intervenues avec succès, pendant l'année 2017, dans plus de 50 GHT.
- **Resah-Formation** qui a vocation à répondre aux besoins de transformation des compétences des équipes achat via la mise en place de formations ou de clubs d'appui à la performance spécialisés dans le domaine de l'achat et de la logistique. Avec par exemple :
 - un diplôme certifiant achat et logistique construit en partenariat avec ESCP Europe ;
 - un catalogue de formations dédiées à la mise en place et à la gestion de la fonction achat de GHT ;

- l'organisation des journées de l'achat hospitalier qui ont rassemblé en 2017 plus de 500 participants ;
- l'accès à un help desk pour répondre aux questions de toute nature relatives à la mise en place de la fonction achat commune de GHT.
- **Resah-Solutions informatiques** qui vise à faire émerger, grâce à des actions de partenariat avec des éditeurs de logiciels, des solutions informatiques adaptées aux nouveaux enjeux liés à l'organisation et la gestion de la fonction achat de GHT (partenariat avec le GIP MIPIH pour ce qui concerne SIHA, plateforme collaborative permettant de gérer le système d'information achat de GHT ; partenariat avec la société CEGEDIM pour ce qui concerne SAGGAH, outil de calcul automatique des gains achat pour les produits de santé ; etc.)
- **Resah-Centrale d'achat** qui propose une large couverture des besoins des GHT et prend en compte les recommandations de la DGOS émises dans le cadre du programme PHARE.

L'offre de la centrale d'achat, qui va dépasser le cap du milliard d'euros d'achat en 2018, est organisée en 10 filières : pharmacie, biologie, ingénierie biomédicale, environnement du patient, hôtellerie, bâtiments, énergie, services généraux, solutions informatiques et prestations intellectuelles.

Une feuille de route 2018 dédiée à une création de valeur transversale pour la fonction achat et logistique

En 2018, le **Resah** va continuer à proposer une approche innovante et transversale de la création de valeur pour la fonction achat et logistique, aujourd'hui sans équivalent dans le secteur sanitaire, médico-social et social, en s'appuyant sur ses quatre grands secteurs d'activité :

- **Resah-Conseil** dont l'activité sera développée sur de nouvelles thématiques telles que la dispensation nominative des médicaments, le recours aux biosimilaires, la mutualisation des pharmacies à usage interne, des magasins et des autres fonctions support ou encore la dématérialisation des processus de passation et d'exécution des marchés ;
- **Resah-Formation** qui poursuivra son accompagnement à la professionnalisation des équipes achat grâce à un catalogue de formations renouvelé et enrichi (contrôle de gestion achat, contract management) et à l'organisation dématérialisée des clubs d'appui à la performance pour permettre à davantage d'acheteurs et de prescripteurs d'y participer ;
- **Resah-Solutions informatiques** dont les solutions développées en partenariat avec de grands éditeurs du secteur de la santé (MIPIH, CEGEDIM, etc.) vont commencer à être commercialisées et déployées sur l'ensemble du territoire national.
- **Resah-Centrale d'achat** qui va profondément renouveler son offre en proposant deux grandes modalités d'accès à ses services d'achat centralisé :
 - une plateforme collaborative de passation de marchés pour les achats programmés et standardisables qui reposera sur une approche innovante permettant aux établissements d'optimiser la passation des marchés qu'ils souhaitent externaliser. Celle-ci permettra de traiter les achats à différents niveaux d'agrégation : national, régional et territorial. Le calendrier de mise en service de cette plateforme sera progressivement dévoilé pour chacun des segments d'achat concernés pendant le mois de mars afin de permettre aux établissements qui souhaiteront y recourir de s'organiser en conséquence.
 - un accès direct pour les achats immédiats ou spécifiques

reposant notamment sur le renforcement de l'activité de grossiste (mode achat-revente) de la centrale d'achat du Resah.

Enfin, le **Resah**, convaincu que l'acheteur doit jouer un rôle fondamental en matière d'innovation et de transformation des pratiques et des organisations, poursuivra son action dans ce domaine en portant une attention particulière à la digitalisation et à la robotisation.

[resah](#), [national](#), [phare](#), [dgos](#), [formation](#), [mipih](#)

Réagir à cet article

Circuit du médicament
Compétence
Décryptages
Dossier patient
E-Santé

Equipements
Gestion et Finance
International
Plateaux techniques
Portrait

Sécurité
Territoires
Web100t
Solutions SIH
SIH

Qui sommes-nous ?

Mentions légales

Design RB2 conseil

