



Dominique LEGOUGE
RESAH ILE-DE-FRANCE
DIRECTEUR DU GIP

BILAN 2006-2008



+ 7,2 M€

**Augmentation des achats
attribués aux PME depuis
la signature, soit une
croissance de 72 %.**

« Le groupement d'intérêt public « resah-idf » rassemble dans une stratégie d'achat de groupe 60 hôpitaux et 60 établissements médico-sociaux, représentant une capacité d'hospitalisation de plus de 40 000 lits ou places en Île-de-France. Son volume d'achat potentiel est d'un milliard d'euros par an.

Signataire depuis 2007 du Pacte PME, le GIP resah-idf souhaite renforcer son action en faveur des PME innovantes qui constitue un des axes majeurs de sa politique d'achat.

Le GIP resah-idf s'engage, dans cette perspective, à faire connaître et à promouvoir auprès des autres grands comptes hospitaliers publics ou privés, français ou étrangers, avec lesquels il est en relation, l'offre de ses fournisseurs qui auront obtenu le label « Pacte PME ».

Cet engagement prendra notamment la forme de l'organisation d'actions de communication spécifiques comme, par exemple, la création d'une rubrique dédiée sur le site internet du resah-idf, la présentation de fournisseurs ayant reçu le label « Pacte PME » lors de réunions de benchmarking ou de clubs d'acheteurs de produits de santé.

Par son adhésion renouvelée au Pacte PME, le réseau des acheteurs hospitaliers d'Île-de-France souhaite réaffirmer sa volonté de multiplier ses liens avec des PME, fortes de projets, produits ou services innovants et montrer d'une manière plus générale son attachement à contribuer au développement d'un tissu industriel diversifié. »

Achats France.

SUCCESS STORY

Le resah-idf facilite le déploiement auprès de son réseau, des solutions de ses PME fournisseurs par la mise en place de comités opérationnels.

En 1993, Christian Caverivière se détourne de sa vocation de pharmacien hospitalier pour fonder Pharmatic et EuroPharmatic, deux SSII spécialisées dans l'informatisation et la dématérialisation des procédures d'achats du monde de la santé. Leur gamme de logiciels s'adresse à tous les acteurs de la gestion des marchés publics, de la préparation des appels d'offres dans les centres hospitaliers jusqu'au traitement de la réponse et de l'offre de prix auprès des fournisseurs.

Fin 2007, ce positionnement original, qui place les deux PME en tête de cet étroit marché en France, séduit le

resah-idf, alors en quête d'une plateforme unique pour ses 80 adhérents.

« Le resah-idf était intéressé par nos deux innovations majeures, précise Christian Caverivière. Notre solution web de groupements d'achats qui permet de mutualiser les besoins, ainsi que notre technologie d'intégration automatique des données entre les centres hospitaliers et les fournisseurs via le système d'échanges électronique Cerbère. Monsieur Legouge a désigné un comité opérationnel de déploiement. Nous avons ainsi, au sein du groupement, des interlocuteurs

privilegiés qui garantissent le bottom up de l'information et nous permettent d'assurer le bon fonctionnement de la plateforme. Grâce à ce comité, nous avons également développé Zénon, un outil spécifique qui permet au resah-idf de traiter les accords-cadres et marchés subséquents. En 2009, nous avons pu constater une augmentation rapide et significative des marchés dématérialisés et une grande diversification des consultations. »