



RÈGLES D'ACHAT DES MARCHÉS PUBLICS À L'HÔPITAL

POUR DEBUTER



42,6 MILLIARDS D'€

(19 459 MARCHÉS COLLECTÉS)

POUR LES ACHATS HOSPITALIERS EN 2024

135 GHT

2 976 hôpitaux

1 338 publics (34 CHU)

980 privés

658 ESPIC (privés non-lucratifs)

7 333 EHPAD

3 258 publics

980 privés non lucratifs (associatifs)

1 755 privés

DE QUOI PARLE-T-ON ?

Achat public : ensemble des achats réalisés par l'État, les collectivités territoriales et certains organismes publics.

Code de la commande publique : cadre juridique qui régit ces achats pour garantir transparence, concurrence et bonne utilisation des fonds publics.

Pourquoi c'est important ?

- **Économique** : Optimisation des dépenses publiques (éviter le gaspillage).
- **Éthique** : Lutter contre la corruption et garantir une concurrence loyale.
- **Stratégique** : Encourager l'innovation et soutenir les PME.
- **Environnemental et social** : Promouvoir des achats responsables (critères écologiques, insertion sociale).

PRINCIPAUX ENJEUX EN MATIERE D'ACHATS PUBLICS



Les montants des achats augmentent



Responsabilité sociale et écologique



Risque juridique et responsabilité



Suivre la mise en œuvre



Temporalité (9 mois en moyenne)



Assurer la sécurité de la chaîne d'approvisionnement



Besoin de compétences et d'expertise pour chaque domaine



Contrôle de la gestion des achats

resah 

LE RESAH

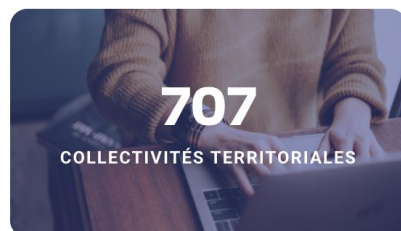
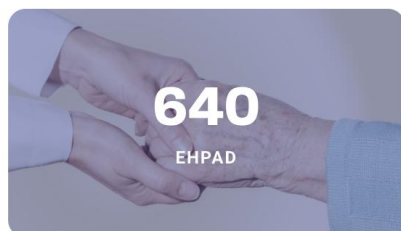
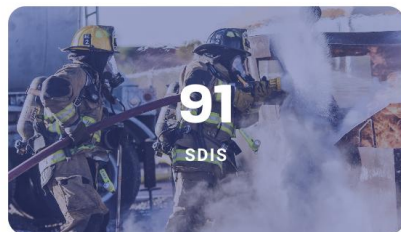
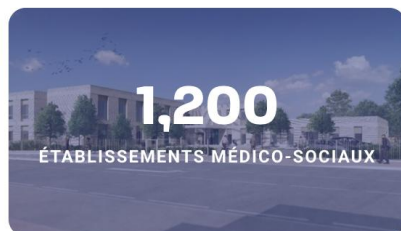


Le Resah est un groupement d'intérêt public (GIP) créé en 2007 dont l'objectif est d'**appuyer la mutualisation et la professionnalisation des achats** des pouvoirs adjudicateurs agissant sur le secteur sanitaire, médico-social et social, publics et privés non lucratifs, afin qu'ils **améliorent leur performance individuelle et collective**.

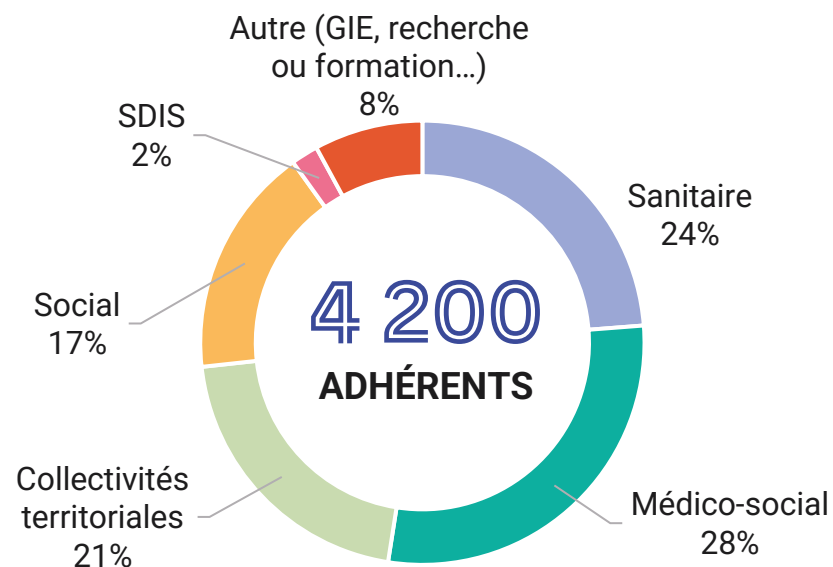


Une équipe de 220+ collaborateurs, principalement basés à Paris.

LA CENTRALE D'ACHAT DU RESAH EN CHIFFRES



Répartition des adhérents du Resah par typologie



3,3 MD€
Volume achat
2025

1.000
Fournisseurs
(54% TPE/PME)

6.000
Marchés publics
disponibles

12 FAMILLES D'ACHAT



Produits de santé



Biologie



Environnement du patient



Biomédical



Services généraux



Hôtellerie et Restauration



Bâtiment et Energie



Logistique



Mobilité



Numérique

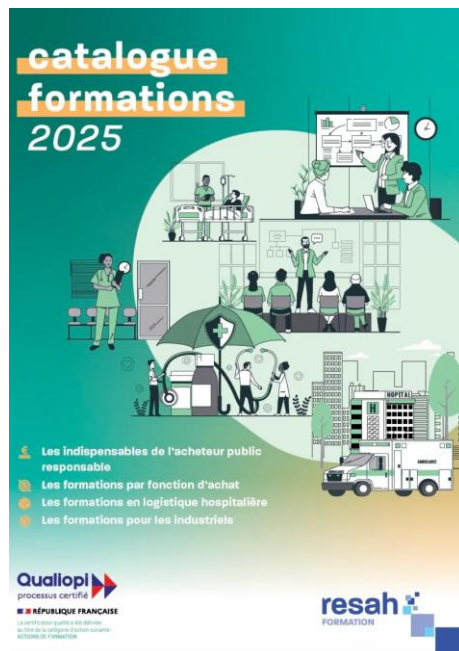


Services RH, conseil, finances



EHPAD et Bien-vieillir

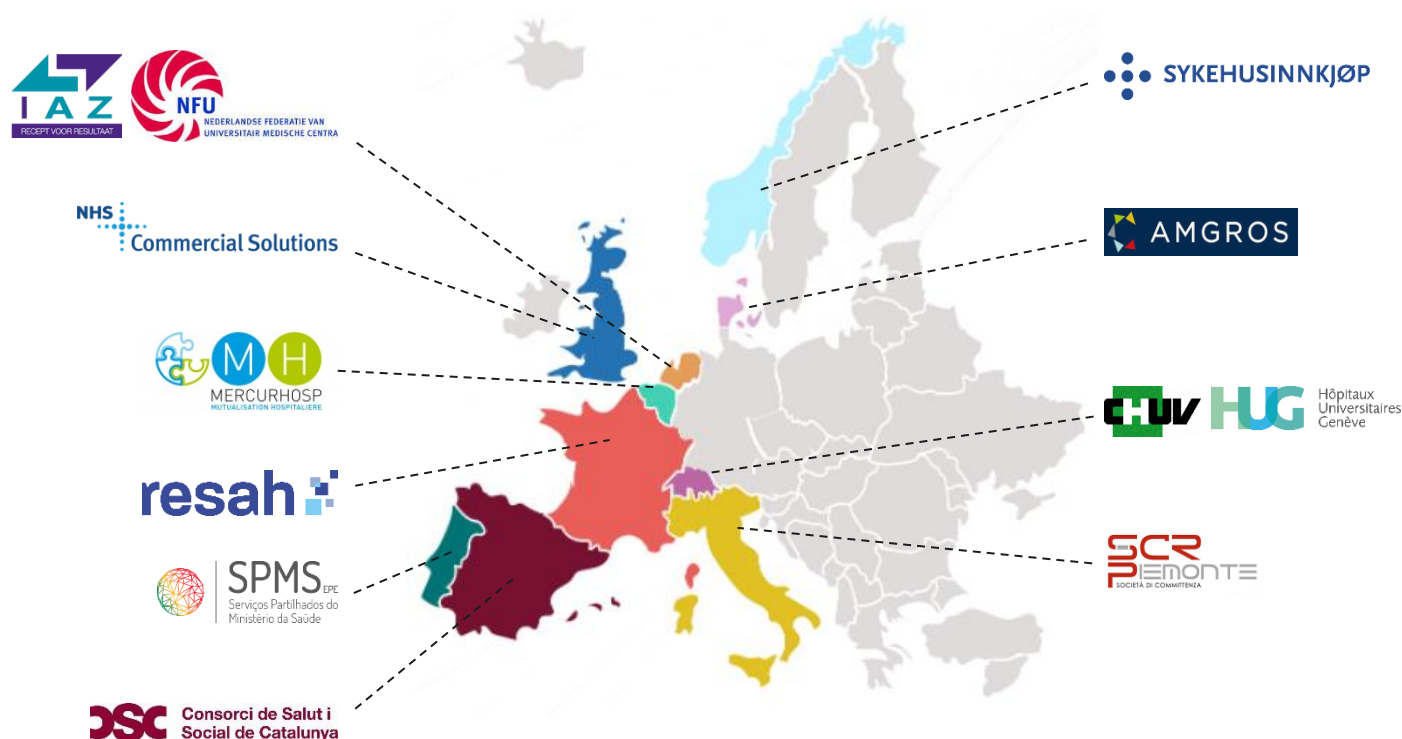
LE CENTRE DE RESSOURCES ET D'EXPERTISES



RESAH : MEMBRE FONDATEUR D'EHPPA



11 Centrales d'Achats de 10 pays européens différents



- Échange de connaissances et de bonnes pratiques en matière de marchés publics.
- Groupes de travail dédiés aux différents sujets stratégiques de l'association
- Lobbying auprès des institutions européennes.
- Organisation d'évènements

SOLLICITER UNE CENTRALE D'ACHAT NATIONALE: QUELS BENEFICES ?

1

Intermédiation

entre 4000 établissements
publics et entreprises

2

Compétences d'experts

et gain de temps dans la
préparation des Appels
d'offres

3

Gain de temps

pour qu'un établissement
puisse accéder à l'offre
(procédure de marché public
déjà réalisée)

4

Sécurité juridique

*Les acheteurs sont considérés
comme ayant **respecté leurs**
obligations en matière de publicité
et de concurrence*

5

Des conditions souvent plus avantageuses

*car le fournisseur répond à l'AO en
sachant qu'il pourra proposer sa
solution à 4000 établissements*

6

Interlocuteur unique

*pour la gestion des devis, la
passation de commandes,
l'exécution des prestations
et la facturation*



FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

DÉFINITION D'UN MARCHÉ PUBLIC



Pour répondre à ses besoins en matière de travaux, de fournitures et de services, un **organisme public** (*État, collectivité territoriale, hôpital, EHPAD public etc.*) est soumis au code de la commande publique. Il doit ainsi conclure un **MARCHÉ PUBLIC** avec un fournisseur ou un entrepreneur.

Qu'est ce qu'un marché public ?

« Un marché est un **contrat** conclu par un ou plusieurs acheteurs (...) avec un ou plusieurs opérateurs économiques, pour **répondre à leurs besoins** en matière de travaux, de fournitures ou de services, en **contrepartie d'un prix** ou de tout équivalent ».

(article L1111-1 du code de la commande publique)

LES GRANDS PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE

LIBERTÉ D'ACCÈS

Ouverture à tous, allotissement, ...

ÉGALITÉ DE TRAITEMENT

Non discrimination et mise en concurrence, sauf exceptions, ...

TRANSPARENCE

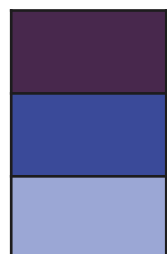
Publication des procédures, respect des critères énoncés,
...

UTILISATION EFFICACE DES DENIERS PUBLICS

Principe qui s'applique aux acheteurs publics : contrôle du juge financier

LES SEUILS DE MARCHÉ PUBLIC

MONTANTS DES SEUILS EN € HT	FOURNITURES COURANTES & SERVICES	TRAVAUX
5 404 000		
216 000		
100 000		
60 000		



Procédures formalisées

Marchés à procédure adaptée avec mise en concurrence obligatoire

Marchés à procédure négociée sans mise en concurrence obligatoire

LE DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES (DCE)

Le **DCE** est le dossier que le pouvoir adjudicateur met à disposition des entreprises qui veulent se présenter à l'appel d'offres.

Il se compose (en règle générale) des documents suivants :

Sigle	Dénomination complète	Objet	Valeur contractuelle
RC	<i>Règlement de la consultation</i>	« Les règles du jeu » Règles de la phase de passation du marché	Non
CCTP	<i>Cahier des Clauses Techniques Particulières</i>	« Les exigences techniques = le cahier des charges » Règles techniques du marché (spécifications fonctionnelles et/ou techniques du besoin auquel vous devez répondre)	Oui
CCAP	<i>Cahier des Clauses Administratives Particulières</i>	« Les règles administratives et juridiques » Conditions et clauses administratives d'exécution du contrat.	Oui
CRT	<i>Cadre de Réponse Technique</i>	« Votre offre technique » Trame de réponse à respecter pour présenter votre offre technique ; selon les procédures, il peut être complété par d'autres documents	Oui
BPU	<i>Bordereau des Prix Unitaires</i>	« Votre offre financière » C'est la grille de prix à compléter pour présenter votre offre tarifaire.	Oui
DQE	<i>Détail Quantitatif Estimatif</i>	« Votre scénario financier » Ce scénario n'engage pas le Resah ou le bénéficiaire, mais il permet de comparer les offres financières.	Non

TROUVER LES APPELS D'OFFRE : 2 SOURCES PRINCIPALES

Les journaux officiels



[BOAMP](#), le Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics



Le journal officiel européen, la plateforme [TED](#)

Plateformes françaises en ligne



[Maximilien](#), le portail des marchés publics français



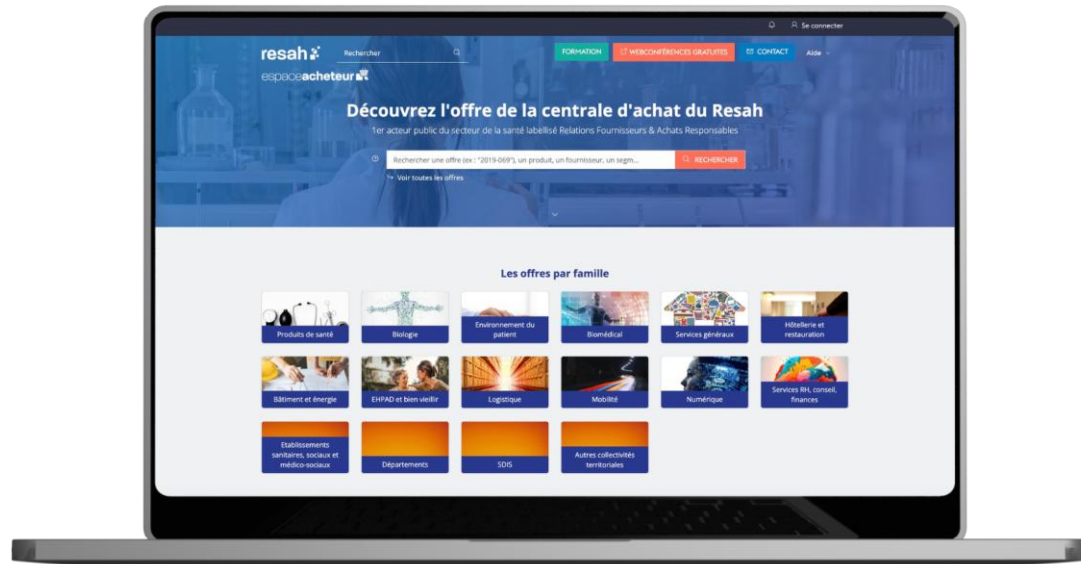
[Place](#), la plateforme des achats de l'Etat

RECOMMANDATIONS :

- Créez un profil utilisateur sur ces différentes plateformes pour recevoir les notifications
- Suivre en amont les appels d'offre à venir et contacter la centrale d'achat près de 9 mois avant la procédure pour que les acheteurs vous aient dans leur radar et puissent vous intégrer dans leur SOURCING.

CONNAITRE LES MARCHÉS & ANTICIPER LA PHASE DE SOURCING

L'ensemble des marchés sur l'Espace acheteur



Calendrier en ligne des futurs marchés Resah



<https://espace-acheteur.resah.fr/>



L'ACHAT PUBLIC D'INNOVATION

L'ACHAT PUBLIC D'INNOVATION: QUE DIT LE CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE?

« **Sont innovants** les travaux, fournitures ou services **nouveaux ou sensiblement améliorés**.

Le caractère innovant peut consister dans la mise en œuvre de nouveaux procédés de production ou de construction, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de l'entreprise ».

[Article L2172-3 § 2 du code de la commande publique](#)

TYPES D'ACHATS INNOVANTS

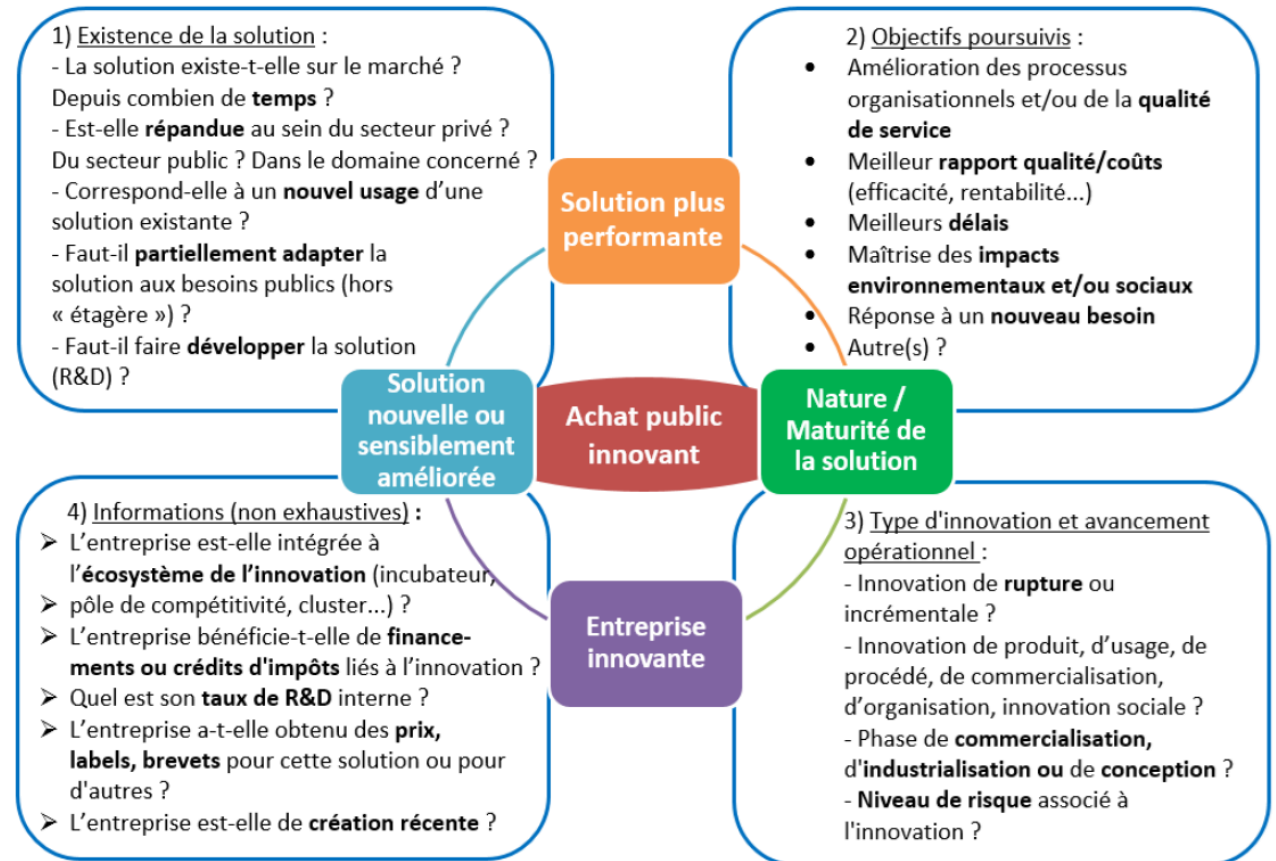
INNOVATION DE PRODUIT

INNOVATION DE PROCÉDÉ

INNOVATION DE COMMERCIALISATION

INNOVATION D'ORGANISATION

Faisceaux d'indice pour définir l'innovation





LE CENTRE DE L'INNOVATION PAR LES ACHATS

centre de l'**innovation**
par les achats



CRÉÉ EN 2018

Simplifier l'accès
des solutions innovantes
à la commande publique
afin de répondre aux
besoins des
établissements publics



Identifier et évaluer

les solutions innovantes à forte valeur
ajoutée pour le système de santé



Intégrer et proposer

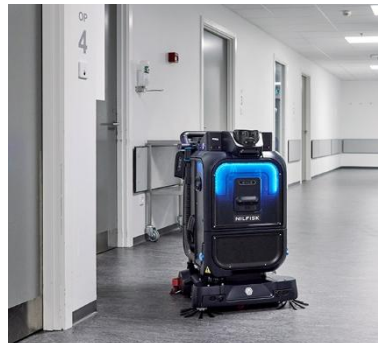
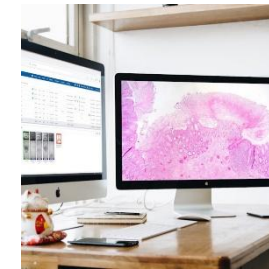
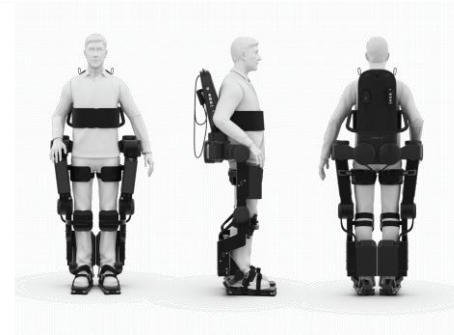
des offres innovantes en simplifiant
leur achat par les établissements via
des procédures adaptées



Diffuser et accélérer

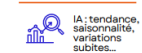
l'adoption de ces solutions en ciblant
les utilisateurs et prescripteurs
qualifiés

EXEMPLE DE SOLUTIONS INNOVANTES RÉFÉRENCÉES



qui optimisent la gestion de vos stocks et approvisionnements hospitaliers :

Prévision de la demande



Propositions d'achats



Suivi et pilotage



Paramètres de réapprovisionnement



Simulation de scénarios



Complémentarité



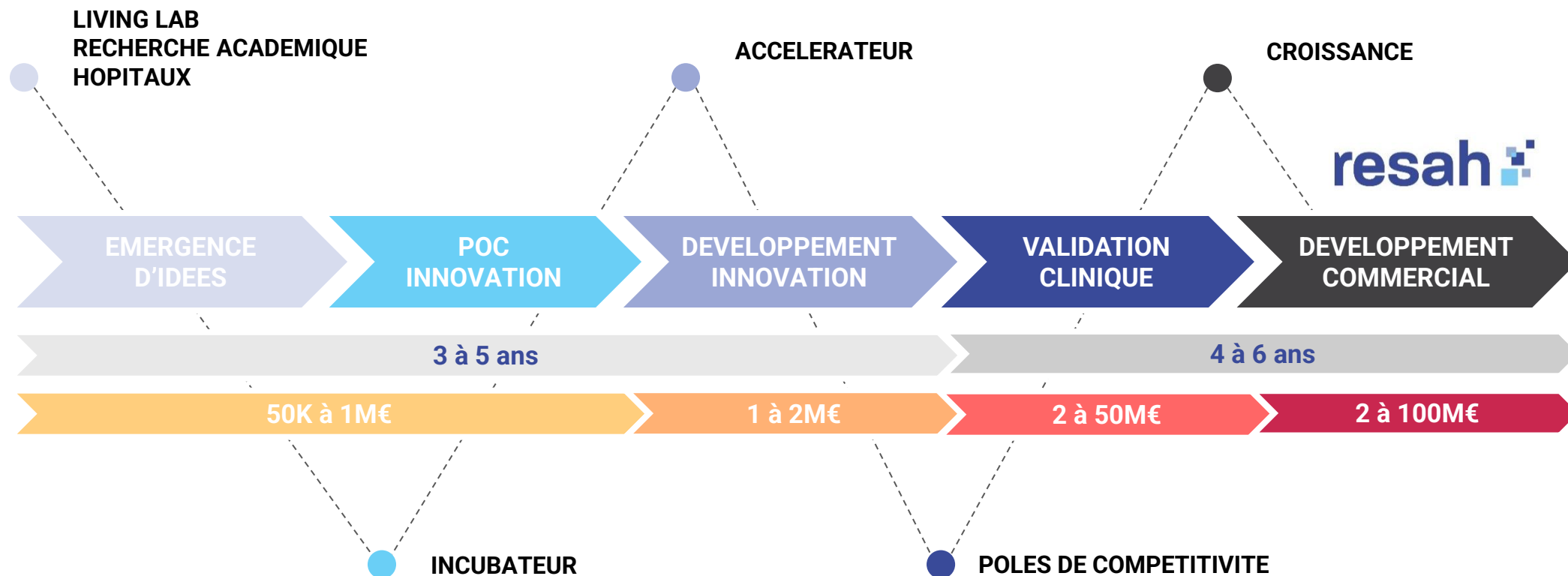
Performance logistique et qualité des soins :



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Total	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Bios Active Safe	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Bios Safe 1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Bios Safe 2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Urgences Box 1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Urgences Box 2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120



POSITIONNEMENT DU RESAH DANS LE PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT D'UNE SOLUTION INNOVANTE



LES PARTENAIRES INNOVATION DU RESAH



AGENCE DE
L'INNOVATION
EN SANTÉ

bpi**france**



l'anap

france
biotech
biotech | medtech | e-santé | IA
LES ENTREPRENEURS DE LA HEALTHTECH

MEDICEN
PARIS REGION



EHPPA 
EUROPEAN HEALTH
PUBLIC PROCUREMENT
ALLIANCE



digitalpharma
lab 

ENTER



PSCC
PARIS SACLAY CANCER CLUSTER

Digital113
Cluster Innovation Santé de Paris

INeS | Institute
for SmartHealth



**CHU
NANTES**

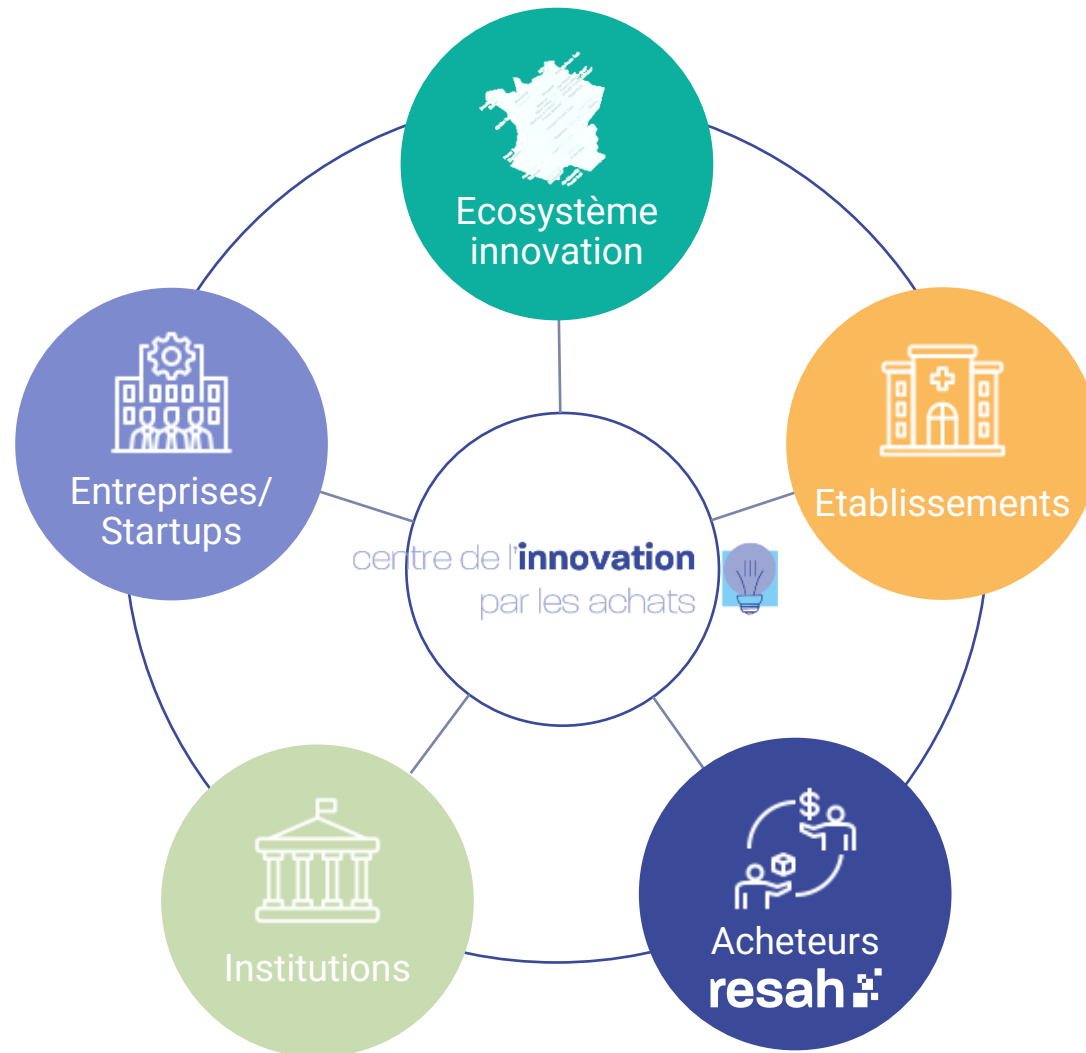
**centre
hospitalier
argenteuil**

**SILVER
VALLEY**



**Silver OCC
CLUSTERLAB**
Les acteurs du bien vieillir en Occitanie

UNE ÉQUIPE AU CŒUR DE L'ÉCOSYSTÈME INNOVATION



Tour de France des établissements
Recueil des besoins et partage d'expériences

Ateliers de sensibilisation
et formation à la commande publique

Veille & Sourcing d'entreprises
Rencontres, jurys, concours, salons

GT et partenariats
Tiers Lieux d'expérimentations, AAP, HAS...

LE CATALOGUE DES SOLUTIONS INNOVANTES DISPONIBLES AU RESAH



VALORISER L'EXPERTISE DU TERRAIN

Partenariat avec la **Fabrique de l'Innovation** et le **CHU de Nantes**

Partenariats avec différents CH et CHU pour lancer des expérimentations croisées

Elaboration de critères objectifs de comparaison (performance, coût total, interopérabilité, conformité, expérience utilisateur...)

Partage d'indicateurs clés (Taux d'adoption, impact opérationnel, qualité de soins, satisfaction, ROI...)



resah 

CONSEILS

CONSEILS

Facteurs clés de succès

- ✓ Travail en amont (prescripteurs)
- ✓ Timing (très long – 6 à 18 mois)
- ✓ Connaissance des marchés publics
- ✓ Positionnement innovation + valeur clinique
- ✓ Capacité à exécuter le marché dans sa durée

-> Contacter les prescripteurs et acheteurs 12 à 18 mois avant le lancement d'un appel d'offres

LE MOOC « JE CHOISIS LA FRENCH TECH ACADEMIE »



- Une formation **accessible à toutes les start-ups**, quel que soit leur stade de développement
- Une formation **gratuite**
- Un **format en ligne de 4 heures**, à suivre d'une traite ou en plusieurs fois selon le rythme de chacun
- Des contenus **conçus avec les meilleurs experts de la commande publique**
- Une **solution pratique et pédagogique pour comprendre les bases des marchés publics et s'y préparer au mieux**



La formation disponible via ce [lien](#).

POUR ALLER PLUS LOIN

Donne accès aux GUIDES, VIDEOS et SOLUTIONS UTILISEES DANS LES DIFFERENTS EdS

ACHETER
une solution innovante



Mon compte

Se déconnecter



Trouver la procédure d'achat la mieux adaptée

Répondez aux questions et [trouvez la procédure d'achat la mieux adaptée à votre besoin](#) :

Question 1 : La solution nécessite-t-elle un codéveloppement ?

Vous avez décidé de mettre en place un partenariat de codéveloppement, entre un établissement de santé et une ou plusieurs entreprises, et l'établissement souhaite acquérir la future solution générée, sans procéder à une nouvelle mise en concurrence.

Oui

Non

Question 2 : Êtes-vous en mesure de démontrer le caractère innovant de la solution ?

Vous disposez d'éléments de propriété intellectuelle vous assurant de l'exclusivité d'une offre en réponse à un besoin.

Oui

Non

Question précédente

Se renseigner sur les procédures d'achat

Renseignez-vous [directement](#) sur la procédure d'achat qui vous intéresse :

Achat innovant

#Innovant #Inférieur à 100 000 € HT



Appel d'offres (AO)

#Solution sur étagère #Supérieur à 215 000 € HT



Dialogue compétitif

#Dialogue #Supérieur à 215 000 € HT



Marché à procédure adaptée (MAPA)

#Entre 40 000 € et 215 000 € HT



Marché gré à gré

#Inférieur à 40 000 € HT



Marché négocié

#Exclusivité #Caractère innovant



Partenariat d'innovation

#Codéveloppement



Procédure avec négociation (PAN)

#Solution à adapter #Supérieur à 215 000 € HT



AU FINAL...

L'achat public est un enjeu majeur pour les établissements

9 mois de procédure, risque juridique, questions budgétaires

Le Resah simplifie l'achat, notamment d'innovations

Centrale d'achat, mutualisation, écosystème, vecteur contractuel facilité

Anticiper

Temps de transformation long (12 à 18 mois), indicateurs, parcours hôpital...

Se faire connaître au bon moment

Sourcing, prix reproductibles, déjà des ventes, indicateurs

MERCI

a.seve@resah.fr