

MAI 2021

# RH & PRESTATIONS INTELLECTUELLES





## UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers

UniHA est le 1er réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Avec 5,02 Mrds € en 2020, UniHA est devenu le 1er acheteur public français.

UniHA peut servir la totalité des établissements de santé publics pour leur permettre d'optimiser leurs achats. Il rassemble aujourd'hui 1029 établissements hospitaliers répartis au sein de 112 GHT. En lien étroit avec les fournisseurs, UniHA soutient une conception novatrice des achats.



## La filière RH & prestations intellectuelles



Le CHU de Nantes coordonne la filière RH & prestations intellectuelles au sein d'UniHA.

En 2020, cette filière a coordonné 11 procédures d'achat pour un volume de 22,50M€ et un gain sur achat de 89,54k€.



# SOMMAIRE

<b>Marchés de la filière</b> .....	p.4
<b>Fiches marchés RH &amp; prestations intellectuelles</b>	
• Accompagnement des transformations hospitalières .....	p.5
• Audit des blocs opératoires .....	p.7
• Désignation du commissaire aux comptes .....	p.9
• Formation à l'habilitation électrique .....	p.11
• Formation au lean management .....	p.13
• Gestion pour compte du tiers payant .....	p.15
• Intérim .....	p.17
• Management du risque statutaire .....	p.19
• Parcours hôtelier et administratif du patient .....	P.21
• Places en crèches .....	P.23
• Prestations de conseil et accompagnement de la fonction RH .....	P.25
• Recours contre tiers .....	P.27
• Réhabilitation améliorée après chirurgie .....	P.29
• Sérialisation : mission d'audit et d'accompagnement .....	P.31
<b>Calendrier des marchés RH &amp; PI 2021 - 2023</b> .....	p.33
<b>Contacts de la filière</b> .....	p.38

# MARCHÉS

## RH & prestations intellectuelles



Intérim



Parcours hôtelier et administratif du patient



Audit des blocs opératoire



Désignation du Commissaire aux comptes



Accompagnement des transformations hospitalières



Places en crèches



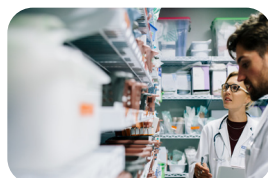
Recours contre tiers



Formation à l'habilitation électronique



Gestion pour compte du tiers payant



Appui aux PUI



Formation lean management



Management du risque statutaire

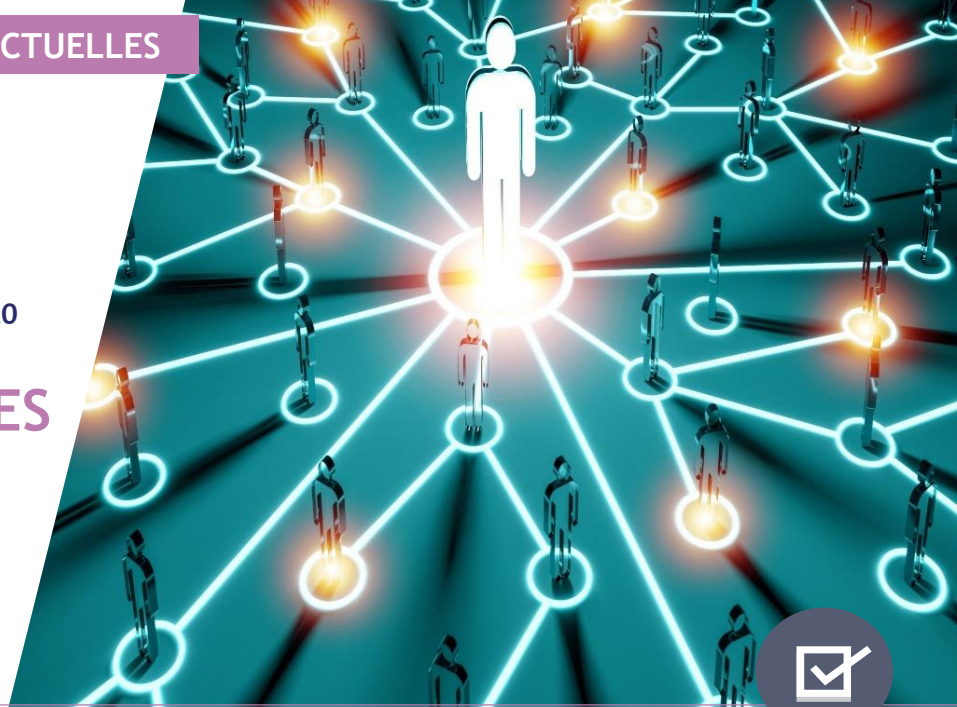
...





FICHE MARCHÉS : Mise à jour le 18/06/2020 avec le contexte de la crise sanitaire.

# ACCOMPAGNEMENT DES TRANSFORMATIONS HOSPITALIÈRES : Missions d'Audit et d'accompagnement



Des besoins très différents du fait de l'hétérogénéité des GHT dans leur taille, leurs problématiques, leur état d'avancement, leurs spécificités managériales...

## Descriptif du marché

Les regroupements d'établissements, différents projets de fusion, la mise en place des Groupements Hospitaliers de Territoire et les divers projets de réorganisation mis en place, en cours de lancement ou en projet dans les Centres Hospitaliers Publics ont de forts impacts sur les équipes des établissements et GHT.

Via cet accord-cadre, le titulaire pourra réaliser des missions d'audit et d'accompagnement managérial de toute ou d'une partie d'un établissement ou de son GHT.

Les missions seront orientées sur de l'analyse et du conseil opérationnel pour proposer à la fois de la conduite du changement, de l'expertise métier et de la formation y compris de la formation action.

### Gain estimé

Un référencement d'experts

### Titulaires

- OPUSLINE
- MAZARS



Contact : [marcheghtuniha@opusline.fr](mailto:marcheghtuniha@opusline.fr)  
01 80 49 02 00

## Les points forts de l'offre

- **Expertise** : une séniorité des équipes, une très bonne connaissance du secteur.
- **Expérience** : des expériences réussies auprès de nombreux GHT.
- **Compétences** : la combinaison de « soft skills » et de compétences techniques.

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

31 janvier 2019 au 30 janvier 2023



## Des experts hospitaliers

Marché construit à partir de l'expertise acquise par la filière RH &PI notamment lors de la mise en place de l'Accord-cadre « Accompagnement GHT » et le déploiement de 60 marchés subséquents.



## Descriptif

### CONTEXTE DU MARCHÉ

Les GHT entrent dans la phase de mise en œuvre des projets, qu'il convient d'accompagner. Il s'agit désormais **de piloter la transformation** et non de dérouler la seule approche d'assistance technique, juridique ou administrative. Alors que l'accompagnement national a jusque-là soutenu l'élaboration des projets médicaux et projets de soins partagés des GHT, il s'agit désormais de **faire incarner par les professionnels le « projet GHT »**, pour en garantir l'adoption.

### ENJEUX DU MARCHÉ

- Faire évoluer la gouvernance territoriale : aller au-delà des obligations réglementaires; inclure éventuellement le droit d'option Ma Santé 2022
- Créer et animer des communautés de professionnels inter-établissements
- Renforcer les dispositifs d'écoute et de coaching des personnels
- Renforcer l'attractivité du GHT pour les profils médecins et soignants
- Piloter la gestion des profils et compétences via une GPEC territoriale

### AUTRES EXEMPLES DE MISSIONS LIÉES AU CONTEXTE ACTUEL :

- ✓ Améliorer la gouvernance GHT au vu des difficultés et/ou succès pendant la période de crise sanitaire,
- ✓ Piloter et organiser l'activité de télémedecine,
- ✓ Piloter par l'agilité les outils de gestion des flux, vision de l'activité, occupation des lits par catégorie (utiliser le ROR à la maille GHT), ...
- ✓ Articuler la coopération Hôpital & le médico-social,
- ✓ Articuler la coopération Hôpital, ville, privé/public,
- ✓ ...



## Bon usage

- Un Accord-cadre mono-attributaire, facilement disponible avec sa boîte à outils.
- Ajustement de l'audit et de l'accompagnement aux besoins du GHT.
- Capitalisation de la filière sur les retours d'expérience.



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU

ACHETEUR : Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65

[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)

ASSISTANT ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28

[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)



FICHE MARCHÉS

# AUDIT DES BLOCS OPERATOIRES

L'optimisation et l'organisation des blocs opératoires constituent un véritable levier de croissance pour un établissement disposant d'activités de chirurgie.

## Titulaire

ADOPALE



Jonathan.krief@adopale.com

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

Avril 2017 à Avril 2021



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Accompagnement opérationnel à l'optimisation du fonctionnement de leur bloc opératoire.

### Objectifs de l'accompagnement

- améliorer la répartition des salles et plages opératoires entre les différentes spécialités,
- augmenter la fluidité des programmes opératoires et des circuits patients tant sur l'activité conventionnelle que sur l'activité ambulatoire,
- optimiser la gestion des ressources et des compétences non médicales et médicales compte tenu des contraintes d'effectifs disponibles en assurant une meilleure adéquation des ressources humaines en fonction de l'activité et une meilleure synchronisation des temps médicaux et non médicaux,
- améliorer les conditions de travail des personnels non médicaux et médicaux.



## Les points forts

- Prestataire rigoureusement sélectionné pour la qualité de ses prestations et qui dispose d'une solide expérience sur les missions en lien avec le bloc opératoire
- Gain organisationnel
- Procédure passée en centrale d'achat : facilement et rapidement disponible



## Des experts hospitaliers

L'accord cadre et le marché subséquent des CH de Nevers et Décize ont été lancés, analysés et attribués simultanément.

# AUDIT DES BLOCS OPERATOIRES



## Descriptif

### Lot unique

L'accord cadre est composé d'un lot unique, il nécessite le lancement d'un marché subséquent *sur la base d'une fiche technique à renseigner* pour spécifier le contexte et objectifs de l'établissement ainsi que les besoins de prestations.

### Tranche ferme et tranches optionnelles

- **Une tranche ferme** : Etat des lieux
- **Tranche optionnelle 1** : Définition d'une organisation cible
- **Tranche optionnelle 2** : Accompagnement à la mise ne œuvre de l'organisation cible
- **Tranche optionnelle 3** : Formation au fonctionnement des blocs opératoires



## Témoignage



*[...] Grâce au professionnalisme, à la disponibilité et à l'écoute des consultants, nous arrivons progressivement à mieux gérer les situations complexes et optimiser le fonctionnement des blocs [...]*



Dr Khouri, Chef de service d'orthopédie,  
Chef de bloc, CH de Nevers



## Bon usage

Adhérer à ce marché UNIHA, c'est favoriser la diffusion des bonnes pratiques hospitalières en :

- Objectivant la performance de vos blocs opératoires par rapport aux normes nationales,
- Adaptant le planning des vacations pour répondre à l'activité de chirurgie de votre Etablissement et/ou de votre GHT,
- Organisant la programmation et gérant l'intégration des urgences et autres rajouts au programme opératoire,
- Structurant la gouvernance et le pilotage des blocs avec des instances adéquates et des outils adaptés.



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU  
ACHETEUR : Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65  
[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)  
ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)







FICHE MARCHÉS

# DÉSIGNATION DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

Accord-cadre destiné aux établissements qui doivent renouveler leur mandat de commissaire aux comptes ou qui font l'objet d'une première certification.

## 9 Titulaires

- AGM Audit et conseil
- DELOITTE
- ERNST & YOUNG
- EXCO
- GRANT THORNTON
- KPMG
- MAZARS
- ORCOM
- PWC

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

22 novembre 2019 au  
21 novembre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Dans la continuité des précédents accords-cadres sur la désignation du commissaire aux comptes, la centrale d'achats du GCS UniHA a notifié un accord cadre relatif à la mission de **Commissariat aux comptes** afin d'exercer la mission légale de commissariat aux comptes qui recouvre la certification des comptes annuels des établissements hospitaliers.



## Les points forts

- Un référencement qualitatif de cabinets experts du secteur hospitalier.
- Une simplicité de lancement du marché subséquent grâce à une boîte à outils complète et une assistance de la filière.
- Un benchmark des coûts de mandat par taille d'établissement tenu à jour par UniHA pour permettre aux adhérents de comparer les offres reçues.
- Possibilité de notifier un marché subséquent jusqu'au dernier jour de validité de l'accord cadre.



## Des experts hospitaliers

Cet accord-cadre a été élaboré en collaboration avec des DAF de CH et CHU.



## Le périmètre du marché

### Une tranche ferme : mandat de 6 exercices comptables

Contrôle et certification des comptes annuels de l'établissement, incluant la validation du bilan d'ouverture.

### Une tranche optionnelle 1 : rapport d'audit pour les EIP (établissement d'intérêt public)

Réalisation d'un rapport d'audit pour des établissements EIP. Les établissements émettant de la dette cotée sur un marché réglementé sont des EIP « entités d'intérêt public » au sens du règlement européen de l'audit transposé en France en 2017.

### Une tranche optionnelle 2 : les SACC

Elle porte sur l'accomplissement de Services autres que la certification des comptes ( SACC) tels que prévus par l'ordonnance du 17 mars 2016.



## Témoignage

“ Les Hospices Civils de Lyon sont entrés en 2016 dans le dispositif de la certification des comptes. Les interrogations que portaient alors la direction des affaires financières étaient les suivantes : quel commissaire aux comptes choisir et comment le choisir ? Très rapidement, il nous est apparu que pour apporter une réponse optimale à cette question, il nous fallait recourir à une expertise extérieure et que la solution mise en place par UniHA nous apportait l'aide et l'expertise attendue.

En effet, l'Accord Cadre « Désigner son commissaire aux comptes », outre les garanties nécessaires à la sécurisation juridique de ce marché, nous a permis de choisir dans les meilleures conditions (délai - qualité - prix) le commissaire aux comptes qui nous semblait le plus apte à faire face aux exigences réglementaires de cette mission mais sans négliger les spécificités de notre établissement. Il est certain qu'au terme de notre marché actuel nous utiliserons à nouveau les services d'UniHA ! ”

François Teillard, Directeur Adjoint  
Direction Financière, Hospices Civils de Lyon



## Bon usage

La notification du marché subséquent au titulaire ne peut se faire qu'après approbation des comptes de l'exercice précédent par le Conseil de Surveillance.

C'est le Conseil de Surveillance qui désigne le commissaire aux comptes sur proposition de l'établissement suite à une mise en concurrence conforme au code de la commande publique.

Le commissaire aux comptes entre en fonction dès le jour de sa nomination.



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



ACHETEUR : Julie LETANG  
Tel : 06 83 30 62 65 - [julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)  
ASSISTANT ACHAT : Laëtitia RUBEAUX  
Tel : 02 40 84 60 28 - [laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)





FICHE MARCHÉS



MARCHÉ ACTIF

## FORMATION À L'HABILITATION ELECTRIQUE

Formation basée sur la norme NF C 18-510 « Opérations sur les ouvrages et installations électriques dans un environnement électrique - Prévention du risque électrique ».

Gain estimé

**10%**

Titulaire



Contact :

[robert.bonifaci@dekra.com](mailto:robert.bonifaci@dekra.com)

Moyens d'accès



GROUPEMENT DE COMMANDE



CENTRALE D'ACHAT

## Descriptif du marché

### Obligation

L'habilitation électrique est une exigence réglementaire pour tous les agents effectuant des opérations sur les installations électriques. Elle nécessite une formation préalable.

### Objectif

Rendre les stagiaires capables de respecter les prescriptions de sécurité définies par la Norme NF C 18-510.

### Suivi de l'habilitation

L'habilitation doit être examinée au moins une fois par an et chaque fois que cela s'avère nécessaire en fonction des modifications du contexte de travail de l'intéressé.



## Les points forts

- Gestion Grands comptes du marché par la filière RH/PI
- Méthodes de formation adaptées, qui combinent alternativement de la théorie et de la pratique, validées par une évaluation des connaissances
- Sessions de formation en Intra (dans les établissements) et en Inter (dans les locaux du prestataire)
- Implantation et proximité des centres de formation sur toute la France : pas de centre de formation à plus de 100km des établissements adhérents



## Des experts hospitaliers

Ce marché a été réalisé par un Groupe Experts composé de responsables de formation, de responsables techniques d'établissements afin de répondre à l'ensemble des besoins et analyser les offres et les CV des formateurs.

Durée du marché



**4 ans**

27 janvier 2018 au  
26 janvier 2022



## Descriptif du lot

### Lot unique

Tarification selon le type de formation et selon le lieu (en Intra ou en Inter) :

- L'habilitation électrique : B0/H0/H0V, BS, BP
- BE / HE manœuvre, B1 / B1V / B2 / B2V Essais / BC / BR, BC / BR, H1V / H2 / H2V Essais / HC, B1 / B1V / B2 / B2V Essais / BC / BR / H1 / H1V / H2 / H2V Essais / HC.
- Recyclage de l'habilitation électrique des personnels non électriciens et électriciens habilités
- Module d'actualisation des connaissances en électricité
- Fourniture d'un recueil de prescriptions de sécurité

Les établissements adhérents pourront également solliciter le titulaire pour des formations sur les indices ci-dessous portant sur les véhicules électriques :

- B0L (personnel non électricien)
- B1L, B1VL, B2L, B2VL, BLR (personnel électricien)
- Recyclage



## Bon usage

Chaque action de formation est structurée d'une partie théorique, d'une partie pratique pour les formations HSE et d'une évaluation des connaissances :

### ❖ La partie théorique :

Cette partie est destinée à sensibiliser les stagiaires sur les risques d'accidents et des mesures de prévention.

Elle est basée sur le retour d'expérience et sur l'apport de connaissances techniques, préventives et réglementaires. Cette partie est aussi essentielle pour le personnel expérimenté.

### ❖ La partie pratique :

Elle est destinée à la mise en application des comportements sécuritaires démontrés en théorie.

C'est une étape :

- nécessaire pour le personnel expérimenté
- indispensable pour le personnel inexpérimenté



## Témoignage

« Ce marché "Formation aux habilitations électriques" permet d'obtenir des tarifs très intéressants tout en conservant la possibilité d'une offre « sur mesure » qui tient compte des spécificités de l'établissement demandeur pour les formations intra.

Il permet aussi d'accéder aux sessions inter-entreprises organisées localement par le fournisseur, tout en bénéficiant d'un tarif préférentiel (là aussi très intéressant) et d'un service de proximité ! »

André Rozel, Responsable de formation,  
Hospices Civils de Lyon



## Nous Rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



### INTERLOCUTEUR RÉFÉRENT DU MARCHÉ :

Laëtitia RUBEAUX, assistante achat CHU de Nantes

Tel : 02 40 84 60 28

Email : [laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)







FICHE MARCHÉS

# FORMATIONS AU LEAN MANAGEMENT

Mise en place de formations et d'animations s'inspirant des meilleures pratiques de Lean Management à l'hôpital.

## Titulaire

CUBIK



Contact :

[christophe.seguin@cubik-partners.com](mailto:christophe.seguin@cubik-partners.com)

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

12 septembre 2019 au  
11 septembre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Le marché propose une offre complète et modulable de formations centrées sur le **LEAN MANAGEMENT**. Ces formations sont aussi bien adaptées à la conduite d'un projet unique qu'à une transformation profonde des pratiques et postures managériales à l'échelle d'un établissement.

L'offre s'articule autour de quatre niveaux de formation :

- **Chef de projet** : s'adressant à des personnes en charge de l'optimisation d'un processus.
- **Expert** : destiné à la formation de personnes « ressource » au sein de l'établissement.
- **Haut management** : pour sensibiliser sur les enjeux et objectifs de la démarche globale.
- **Stand up meeting** : couvrant certains aspects théoriques du Lean comme la mise en place d'un tableau de management visuel et animation.



## Les points forts

- Sessions de formation en INTRA (dans les établissements) et en INTER (dans les locaux du prestataire).
- Etudes de cas et exercices co-construits avec des hospitaliers.
- Supervision des programmes de formation par les experts européens du Lean à l'hôpital.



## Des experts hospitaliers

Ce marché a été construit par les responsables de la formations et la Direction de la Performance des Hospices Civils de Lyon.

L'offre de formation s'appuie sur le travail déjà mis en place au sein des Hospices Civils de Lyon au cours des 4 dernières années pour prendre en compte les contraintes des différents corps de métiers de l'hôpital.



## Descriptif du lot

### Lot Unique

- L'offre initiale de CUBIK PARTNERS est une réponse au besoin spécifique exprimé par les Hospices Civils de Lyon mais elle peut être adaptée aux attentes de chaque établissement adhérent d'UniHA.
- Le mode de financement repose sur des prix de journée, variables en fonction du profil des intervenants et des stagiaires. Ceci permet une grande souplesse dans l'organisation d'un programme de formation sur-mesure.
- N'hésitez pas à contacter dès maintenant CUBIK PARTNERS pour mettre en place ce programme personnalisé.



## Témoignages

“ La formation des Directeurs de Groupements Hospitaliers a été très appréciée. Elle va permettre de renforcer la dynamique Lean dans les 4 groupements. ”

Pascal COROND - HCL  
Directeur Performance et Contrôle de Gestion

“ CUBIK sait s'adapter aux environnements, contraintes et cultures existantes. En les prenant en compte, le changement se fait sans bouleversement et la culture «Lean» s'installe progressivement. ”

Chloé KIMPE - CHU de Dijon  
Responsable Organisation du temps de travail



## Bon usage

- L'hôpital fonctionne fondamentalement selon une organisation de type processus : de nombreux processus (gestion du dossier administratif ou des circuits des matériels, réalisation des examens, ...) alimentent ou dépendent du processus principal : **le parcours du patient.**
- La grande complexité de ces processus et leur profonde intrication génèrent des dysfonctionnements fréquents qui ont, malgré la mobilisation du personnel, des répercussions diverses sur les patients : annulations, retards, délais, ...
- La qualité globale de la prise en charge pouvant s'en ressentir, il apparaît nécessaire de proposer, dans le cadre des plans de formation, une prestation de développement des compétences en matière d'optimisation des processus.



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



Contact :  
Laëtitia RUBEAUX  
Assistante achat filière RH&PI  
02 40 84 60 28  
[Laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:Laetitia.rubeaux@uniha.org)

Contact :  
Jean-Yves VADOT  
Acheteur - Hospices Civils de Lyon  
04 72 11 70 52  
[Jean-yves.vadot01@chu-lyon.fr](mailto:Jean-yves.vadot01@chu-lyon.fr)





FICHE MARCHÉS

# GESTION POUR COMPTE DU TIERS PAYANT



Simplicité des déclarations, rapidité des remboursements, outils performants de gestion de l'absentéisme...

## Descriptif du marché

Qu'est-ce que la prestation de Gestion de tiers payant ? Et quel est son périmètre ?

L'accord cadre a pour objet de confier la gestion des frais médicaux résultant des blessures en service, des accidents de travail et des maladies professionnelles des agents hospitaliers.

Cette prestation s'inscrit dans un contexte où de plus en plus d'établissements s'orientent vers la Propre Assurance sur tout ou partie du Risque Statutaire par obligation (coût de la prime d'assurance) ou par choix et souhaitent externaliser une charge de travail qui n'est pas au cœur de l'activité R.H.

Cadre respectif d'intervention :

- L'établissement-employeur : provisionne et assume le risque financier.
- Ysatis : accompagne et liquide les factures dans un cadre légal et réglementaire et permet aux employeurs de suivre à l'euro près, leurs dépenses.

### Titulaire



[a.sanchocalvo@yvelin.fr](mailto:a.sanchocalvo@yvelin.fr)

## Les points forts

- **Traitement avec reprise du passé** : gestion des factures de frais de soins liés aux AT/MPRO trouvant leur origine dans des faits antérieurs à la souscription, et sans limitation dans le temps.
- Mise à disposition d'un applicatif spécifique de déclarations de sinistres en ligne : YSABEL (plateforme de déclaration)
- Gestionnaire dédié à l'établissement est désigné par le prestataire
- Procédure facilement et rapidement disponible



### Moyens d'accès



GROUPEMENT DE COMMANDE



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

1 janvier 2020 au 31 décembre 2023



## Des experts hospitaliers

Après une étude approfondie, ce marché a été réalisé par un groupe expert composé de responsables RH afin de répondre à l'ensemble des besoins



## Descriptif

### Lot unique

L'accord cadre est composé d'un lot unique. Le marché est accord cadre/marché subséquent mono attributaire.

### Rôle du gestionnaire dédié à l'établissement adhérent :

- **Effectuer la liquidation des factures :**
  - Vérification de la présence de l'ensemble des pièces nécessaires au traitement du dossier
  - Vérification de la cohérence entre les factures reçues et les déclarations télétransmises par l'établissement et la pertinence de la dépense par rapport à la pathologie des lésions
  - Identification des demandes de remboursement dont le montant est non conforme au respect du plafonnement des bases de remboursement de la sécurité sociale (dépassements).
  - Vérification des destinataires des règlements :
    - Remboursement aux agents - Traitement immédiat
    - Remboursement aux professionnels - Traitement quotidien
- **Conseils, expertise du gestionnaire dédié**



## Bon usage

- ✓ **Gestion personnalisée** en fonction de la politique de remboursement de l'Etablissement
- ✓ **Contrôle de la pertinence des dépenses** par le référent, spécialiste du statut, et vérification de la concordance entre la pathologie et les prescriptions, des dépassements, des dates de soins...
- ✓ **Traitement des factures des prestataires de soins à réception, et règlement dans un délai qui ne saurait excéder 5 jours** à compter de la réception des pièces nécessaires à la gestion du dossier
- ✓ **Réduction significative du nombre des mandatements,**
- ✓ **Téléchargement de requêtes adaptées aux besoins du service, en temps réel ,**
- ✓ **Recours contre CPAM menés dans le cadre des AT, non imputables au service.**



## Témoignage

“ *La collaboration avec YVELIN concernant la prestation « Gestion pour compte de tiers payant » est très efficiente. Notre gestionnaire, Madame FEVIN, fait preuve d'une grande réactivité et disponibilité avec le CHU de Bordeaux. La prestation mise en œuvre permet à notre établissement un gain de temps considérable et permet également d'être alerté sur des situations irrégulières.* ”

Mélanie DUPE  
Responsable Cellule maintien dans l'emploi,  
Département Ressources Humaines  
CHU de BORDEAUX



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**  
Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**  
Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU  
ACHETEUR : Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65  
[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)  
ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)







FICHE MARCHÉS



# INTERIM

Mise a disposition de personnel interimaire et de placement dans le domaine paramedical, administratif et technique



## Descriptif du marché

Ce marché s'étend sur les domaines suivants :

- Paramédical,
- Administratif et Technique

Les prestations sont réparties en 2 catégories :

- **Composante 1** : Prestations de mise à disposition de personnel intérimaire
- **Composante 2** : Prestations de placement de personnel.

### Gains estimés

Selon les établissements

### Titulaires LOT 24 (CA) Domaine Paramédical

- AGEMS
- KELLY SANTE
- APPEL MEDICAL
- ADECCO MEDICAL
- AILE MEDICALE

### Titulaires LOT 26 ( CA) Domaine Administratif et technique

- KELLY SANTE
- PROMAN
- ADECCO FRANCE
- SYNERGIE

### Moyens d'accès



GROUPEMENT DE COMMANDE



CENTRALE D'ACHAT (À partir du 01/09/2019)



## Les points forts

- Accord-cadre et marchés subséquents multi attributaires pour optimiser le taux de service.
- **Possibilité** de remettre en concurrence les titulaires **annuellement** si le taux de service n'est pas satisfaisant.
- Marché en procédure adaptée qui permet de **négoier avant attribution**.
- **Consultation locale simplifiée** grâce à la boîte à outils pour les adhérents en centrale d'achats.
- **Pilotage grand compte** de la filière et **accompagnement** dans le lancement l'exécution de votre marché subséquent.
- Ouverture du périmètre au domaine administratif et technique.

### Durée du marché



**4 ans**

MAI 2019 à MAI 2023



## Expertise sectorielle et proximité

Marché historique de la filière, il repose sur l'expertise acquise par la filière depuis 8 ans sur ce sujet et la proximité de la filière avec les GHT pour tenir compte des spécificités locales.



## Descriptif des lots et périmètre

**Lot 1 à 23 :** un lot par GHT pour le domaine paramédical

**Lot 24 :** lot centrale d'achats pour le domaine paramédical

1. Infirmier(e) (DE)
2. Infirmier(e) (DE) spécialisé bloc opératoire
3. Infirmier(e) bloc (DE)
4. Infirmier(e) anesthésiste (DE)
5. Infirmier(e) puéricultrice (DE)
6. Sage-femme (DE)
7. Masseur Kinésithérapeute (DE)
8. Manipulateur radio (DE)
9. Auxiliaire de puériculture (DE)
10. Aide soignant (DE)
11. ASH
12. Secrétaire médicale
13. Préparateur en pharmacie
14. Technicien de laboratoire
15. Brancardier
16. Conducteur ambulancier
17. Agent de stérilisation

**Lot 25 :** lot en groupement de commandes pour le domaine administratif et technique

**Lot 26 :** lot centrale d'achats pour le domaine administratif et technique

1. Agent logistique (préparateur, manutentionnaire, cariste ...)
2. Chauffeur poids lourds
3. Agent de blanchisserie
4. Agent restauration (cuisinier, commis, serveurs ...)
5. Agent administratif (traitement des factures, secrétariat ...)



## Bon usage

- ❖ Marché multi-attributaire pour sécuriser le taux de service mais avec un déploiement en cascade permettant de travailler en partenariat avec le numéro 1 et d'optimiser les coefficients de délégation.
- ❖ Procédure différenciée selon commande urgente ou programmée/non urgente :
  - Si commande programmée ou non urgente : **optimisation aux meilleurs tarifs**
    - Principe de la cascade avec respect de délais d'exclusivité
  - Si commande programmée urgente : **sécurisation du taux de service**
    - Consultation simultanée des 3 ou 4 titulaires selon le domaine



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible en centrale d'achat UniHA à partir du 1<sup>er</sup> Septembre 2019, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



**COORDONNATEUR :** Aude MENU

**ACHETEUR :** Julie LETANG [julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)

Tel : 06 83 30 62 65

**ASSISTANTE ACHATS :** Laëtitia RUBEAUX

[Laetitia.rubeauxg@uniha.org](mailto:Laetitia.rubeauxg@uniha.org) Tel : 02 40 84 60 28



## FICHE MARCHÉS

# MANAGEMENT DU RISQUE STATUTAIRE

Accompagner les établissements dans leurs choix stratégiques et le management opérationnel du risque.

## Gains estimés

Référencement d'un groupement expert du management du risque statutaire. Gains organisationnels et/ou assurantiels.

## Titulaires :

### Marché mono-attributaire

- CARACAL STRATEGIES



- ADICEO



Contact :  
pierre.souchon@caracalstrategies.com  
07 85 32 90 04

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

3 mai 2021 au 2 mai 2025



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Les principes de protection sociale prévus par le Statut de la Fonction Publique font supporter à l'Employeur public la majeure partie du coût des absences pour raison de santé de leurs agents titulaires :

- Maladie Ordinaire,
- Congés Longue Maladie et Longue Durée,
- Accidents du travail,
- Maternité,

alors même que ces absences se maintiennent à des niveaux élevés et en croissance depuis plusieurs années.

Quelle stratégie de maîtrise des coûts directs et indirects des absences choisir ? Comment optimiser son organisation pour mieux gérer le risque statutaire ? Comment accompagner la vie des contrats d'assurance ?

Via cet accord-cadre, le titulaire pourra réaliser des missions d'audit et d'accompagnement pour vos établissements et ainsi formuler des préconisations de couverture sur la base de scénarios chiffrés pour piloter votre couverture.



## Les points forts

- Expertise** : une complémentarité des profils et des expertises (conseil RH, management du risque statutaire), de nombreuses références dans des missions similaires dans le secteur hospitalier et médico-social.
- Opérationnalité** des solutions proposées.
- Déontologie et secret professionnel.**



## Des experts hospitaliers

Une consultation construite avec l'appui de professionnels RH hospitaliers.



## Descriptif

### CONTEXTE DU MARCHÉ

Dans un contexte de transformation des équilibres de la Protection Sociale dans le secteur public, bâtir et déployer une stratégie adéquate de management du risque statutaire contribue tout à la fois à la qualité de la prise en charge, la qualité de vie au travail des personnels et la performance économique de l'établissement.

### PRESTATION COMPOSÉE DE 3 MODULES

La prestation repose sur 3 modules principaux **indépendants** (à l'exception du module n°2 qui ne pourra être réalisé qu'à l'issue de la phase d'audit) :

#### 1. L'audit des risques et de la couverture actuelle.

Cette prestation consiste en la conduite d'un diagnostic sur 3 volets complémentaires :

- Analyse statistique des absences pour raison de santé
- Analyse de la stratégie RH de management des absences
- Analyse de la solution assurantielle existante

#### 2. Préconisations de couverture des risques identifiés.

#### 3. Accompagnement au suivi de la couverture du risque

Le titulaire assure le soutien opérationnel au pilotage de la vie du contrat.

### ENJEUX DU MARCHÉ

- Cartographier les points forts de l'organisation de l'établissement (Processus RH de management des absences et du risque statutaire) et les domaines prioritaires d'action.
- Mettre en perspective la part des absences correctement couverte par la solution existante ou au contraire couverte insuffisamment ou à l'excès.
- Porter un regard critique sur l'adéquation entre statistiques d'absences, politique RH de management des absences et couverture assurantielle existante.
- Appliquer différents scénarios de couverture de risques aux dynamiques d'absences constatées.
- Accompagner le management opérationnel des contrats d'assurance statutaire.



## Bon usage

- Améliorer les processus de gestion et les organisations RH pour maîtriser la survenance et la gravité des absences pour raison de santé.
- Accorder l'audit et les phases de l'accompagnement aux besoins spécifiques et à la situation de l'établissement ou du GHT.
- Capitalisation de la filière et du titulaire sur les retours d'expérience.



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA. Les demandes sont désormais totalement dématérialisées, vous pourrez vous connecter en vous connectant à l'[Espace Adhérents](#)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU  
ACHETEUR : Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65  
[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)  
ASSISTANT ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)







FICHE MARCHÉS

# PARCOURS HÔTELIER ET ADMINISTRATIF DU PATIENT ET SERVICES ASSOCIÉS



MARCHÉ ACTIF

UniHA souhaite construire une expérience positive de l'hôpital afin d'améliorer l'expérience patient tout au long du parcours de soin, de la préparation de son admission à son retour à domicile.

## Descriptif du marché

Dans la continuité de son marché précédent de prestations de conciergerie et de valorisation du parc de chambres particulières, UniHA embarque dans ce nouvel Accord-cadre de nouvelles exigences : de la pré admission au salon de sortie, en passant par les services de conciergerie, le consentement des patients pour la demande de chambre individuelle, la satisfaction du patient et l'ensemble des solutions innovantes digitales et humaines.

### Titulaire



Contact :  
elise.pasqual@happytal.com

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT



## Les points forts

- Un accord-cadre permettant une définition de besoin personnalisée pour chaque établissement.
- Une boîte à outils complète facilitant la rédaction du marché subséquent et mettant en évidence les points de vigilance.
- Un pilotage de l'accord-cadre afin de s'assurer une qualité de service et pouvoir faire évoluer l'offre en fonction du contexte et des évolutions réglementaires.

### Durée du marché



**4 ans**

Janvier 2020 à janvier 2024



## Des experts hospitaliers

Le cahier des charges a été bâti en concertation avec des hospitaliers ayant eu recours à des prestations similaires.



## Descriptif des prestations

La gestion des admissions des patients en mode physique et/ou en ligne.

Un accompagnement sur l'optimisation et la sécurisation des demandes et facturation des chambres particulières (conseil & ressources).

Une conciergerie à destination des patients, de leurs accompagnants et du personnel hospitalier.

La gestion de l'accueil.

La gestion d'un salon de sortie.

L'évaluation de la satisfaction patient.

Une prestation de conseil sur l'organisation de l'ensemble ou une partie du parcours administratif et hôtelier du patient.



## Témoignage

« La conciergerie est très appréciée des patients comme des personnels. Elle permet aux professionnels aux horaires souvent décalés d'acheter leur pain ou de commander un panier bio. Le catalogue intègre des produits locaux de différents commerçants reconnus de la région. »

« Sur des sites périphériques, la présence d'un comptoir Happytal représente un service de proximité qui faisait défaut et qui est aujourd'hui très apprécié par les agents, patients mais aussi leurs familles. »

**Emmanuel Dudognon**

Directeur Adjoint Recettes/Facturation  
Direction des Finances - CHRU Brest



## Bon usage

- Le centre hospitalier doit définir ses besoins au stade du marché subséquent en fonction de l'organisation de l'établissement pour une offre adaptée et ajustée.
- Le titulaire s'engage à respecter les droits des patients, la charte de la personne hospitalisée et l'instruction DGOS/R1 n°2015-36 du 6 février 2015 relative au guide pratique de facturation des prestations pour exigence particulière du patient à destination des établissements de santé.
- Le titulaire s'engage à respecter les principes de réserve, de dignité et de discrétion qui s'imposent dans un contexte hospitalier



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



**COORDONNATEUR :** Aude MENU

**ACHETEUR :** Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65

[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)

**ASSISTANTE ACHAT :** Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28

[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)





FICHE MARCHÉS

# PLACES EN CRECHES

La prestation consiste en l'accueil des enfants du personnel des CH et CHU au sein de structures d'accueil de jeunes enfants à proximité des établissements.

Gains estimés

## 10%

en moyenne

Titulaires

- CRECHE ATTITUDE

[abney@creche-attitude.fr](mailto:abney@creche-attitude.fr)


- BABILOU

[odette.andrade@babelou.com](mailto:odette.andrade@babelou.com)


- LES PETITS CHAPERONS ROUGES

[a.casanova@lpcr.fr](mailto:a.casanova@lpcr.fr)


Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

Durée du marché



## 4 ans

Octobre 2019 à Octobre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Dans le cadre de leur politique RH et sociale, les centres hospitaliers souhaitent recourir à la réservation de berceaux dans des structures d'accueil de la petite enfance afin de répondre à un besoin de leur personnel. Certains de ces centres hospitaliers disposent déjà de structures d'accueil internes mais parfois les capacités sont insuffisantes pour répondre à l'ensemble des demandes.

Cet accord-cadre permet de recourir à un prestataire spécialisé dans la gestion de l'accueil de la petite enfance et de répondre ainsi aux demandes du personnel hospitalier avec une offre adaptée.

Accord cadre multi-attributaires avec passations de marchés subséquents gérés par l'établissement ou le GHT.

## Les points forts

- Gestion d'un marché national avec un suivi Grand Compte au sein des entreprises titulaires du marché.
- Un Accord-cadre multi-attributaire qui assure un **maillage territorial très fin**.
- Possibilité de confier la gestion des attributions des places en crèche des structures internes du centre hospitalier.
- Passation simplifiée du marché subséquent à partir d'une boîte à outils mise à disposition.



## Des experts hospitaliers

Marché étudié en collaboration avec DRH de centres hospitaliers.





## Prestations attendues

Le titulaire devra réaliser les prestations suivantes :

- La gestion de la communication auprès du personnel du centre hospitalier ou du GHT (e-mailing, affichage ...) pour le recensement des demandes.
- Le recensement des demandes.
- L'accompagnement sur la détermination des critères d'attribution.
- La gestion de l'analyse des dossiers sur la base des critères définis et gestion de la commission de choix des attributions.
- La communication auprès des familles choisies lors de la commission et recueil de leur confirmation dans le délai imparti.
- La gestion de la file d'attente.
- L'attribution des berceaux des structures internes du centre hospitalier si celui-ci en possède et en exprime le besoin.



## Témoignage

*« La qualité de vie au travail comme levier de la qualité des soins et de la performance sociale est un axe majeur du projet d'établissement du CHU de Nice. En notre qualité d'employeur public nous avons à cœur de faciliter autant que possible, pour ces métiers exigeants que sont les métiers hospitaliers, l'équilibre entre vie personnelle et vie professionnelle. Parmi les actions mises en œuvre dans cet objectif, la CHU de Nice a souhaité augmenter son nombre de places en crèche en diversifiant la localisation géographique, à travers un partenariat avec un prestataire spécialisé. Les intérêts de ce mode de fonctionnement sont multiples : d'une part cela permet aux parents qui le souhaitent de disposer d'un moyen de garde proche de leur domicile et pas nécessairement sur l'un des sites principaux du CHU, d'autre part cela augmente notre capacité à répondre aux besoins des personnels et facilite le retour à l'emploi après un congé maternité, et enfin, le partenariat avec des spécialistes du monde de la petite enfance est très riche en termes de partage d'expériences et de bonnes pratiques. Pour les professionnels c'est transparent puisqu'après s'être connecté sur une adresse unique, ils ont accès à la totalité des places proposées, et peuvent procéder à leur demande d'inscription en ligne. Avec bientôt 1 an de recul, le CHU envisage une extension du dispositif à partir de janvier 2020. »*

Karine HAMELA,  
Directrice du Pôle Ressources Humaines, CHU de Nice



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU  
ACHETEUR : Julie LETANG  
06 83 30 62 65 - julie.letang@uniha.org  
ASSISTANT ACHAT : Laëtitia RUBEAUX  
02 40 84 60 28 - laetitia.rubeaux@uniha.org



## Bon usage

Le titulaire s'engage à appliquer le barème conventionnel des participations familiales de la Caisse Nationale d'Allocations Familiales (CNAF).

Accompagnement de l'établissement hospitalier par le titulaire dans la conclusion d'un contrat enfant et jeunesse (CEJ) avec la Caisse d'Allocations Familiales du département concerné donnant droit au versement d'une subvention d'exploitation par la CAF.



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.





FICHE MARCHÉS

# PRESTATIONS DE CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DE LA FONCTION RH

Accompagner les établissements de santé dans leur recherche d'amélioration continue et de professionnalisation.

## Gains estimés

Gains organisationnels et qualitatifs. Amélioration des pratiques et des conditions de travail.

## Titulaires

### Marché mono-attributaire

- ORATORIO



- BPI

BPI group

### Contact :

Antoine.acoulon@oratorio-conseil.com  
06 88 88 71 86

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

3 mai 2021 au 2 mai 2025



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Le marché a été construit à partir de **modules indépendants mais interconnectés** permettant au titulaire de vous apporter **une réponse personnalisée et évolutive** en fonction des résultats obtenus à chaque étape clef.

- Module 1 :** Définition et accompagnement à la mise en place d'un plan stratégique RH : à l'échelle d'un établissement ou d'un GHT.
- Module 2 :** Audit de l'organisation RH.
- Module 3 :** Définition des organisations détaillées des processus RH.
- Module 4 :** Accompagnement à la mise en place d'un ou plusieurs processus RH.
- Module 5 :** Accompagnement à la mise en place d'indicateurs et de tableaux de bord.
- Module 6 :** Elaboration du projet social d'établissement.



## Les points forts

- Expertise et expérience :** très forte expertise RH et parfaite connaissance du secteur hospitalier public.
- Offre modulaire** pour proposer des accompagnements sur mesure et évolutifs.
- Offre structurée** qui répond opérationnellement aux enjeux de la fonction RH des établissements de santé.
- Accompagnement** de l'adhérent dans la qualification du besoin.



## Des experts hospitaliers

Offre co-construite avec des professionnels de la fonction RH hospitalière et déployée par des professionnels de la transformation RH et du secteur de la fonction publique hospitalière.



## Descriptif

### CONTEXTE DU MARCHÉ

Restructurations dans le contexte des GHT, optimisation des processus RH, politique d'attractivité, qualité de vie au travail, protection sociale, déploiement du digital, etc. sont autant de facteurs qui viennent impacter l'organisation de la fonction RH des établissements de santé.

### ENJEUX DU MARCHÉ

Les évolutions de l'hôpital amènent les Directions des Ressources Humaines à être confrontées à des défis de plus en plus nombreux : gestion territoriale, nouvelles technologies, qualité de vie au travail, absentéisme, mobilité, formation professionnelle, protection sociale, dialogue social...

La fonction RH se découvre, conforte de plus en plus sa **fonction stratégique** et connaît un élargissement de ses compétences et domaines d'actions.

Les GHT sont une opportunité pour la fonction RH de se structurer et de développer sa propre organisation RH. Dans ce contexte de tension budgétaire et de raréfaction des compétences, les établissements hospitaliers sont confrontés à des enjeux nouveaux qui nécessitent la remise à plat de leurs processus afin de maintenir ou d'accroître leur performance, et d'optimiser la gestion de leurs Ressources Humaines.

Face à ce défi d'envergure, les DRH d'établissement de santé doivent repenser leurs modes de fonctionnement afin de pouvoir :

- Venir appuyer la Direction dans ses décisions stratégiques, notamment en proposant une vision prospective des besoins en RH, en définissant une politique innovante en lien avec des choix d'organisation du travail y compris dans les métiers réglementés.
- Appuyer les cadres dans l'exercice de leur difficile métier afin qu'ils puissent veiller dans les meilleures conditions à l'évaluation, au maintien et au développement des compétences.



## Bon usage

- Une offre modulaire ajustable au besoin et à l'évolution de la mission reposant sur des bonnes pratiques expérimentées et éprouvées.
- Capitalisation de la filière et du titulaire sur la base de retours d'expérience.
- Mise en place d'une communauté de pratiques inter établissements afin de capitaliser et d'échanger sur les bonnes pratiques.



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA. Les demandes sont désormais totalement dématérialisées, vous pourrez vous connecter en vous connectant à l'[Espace Adhérents](#)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU

ACHETEUR : Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65

[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)

ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28

[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)





FICHE MARCHÉS

# RECOURS CONTRE TIERS

Confier la gestion de recouvrements amiables et judiciaires des créances contre les tiers responsables d'accident du travail dont les personnels des établissements sont victimes.

## Titulaire

YVELIN


[a.sanchocalvo@yvelin.fr](mailto:a.sanchocalvo@yvelin.fr)

## Moyens d'accès

GROUPEMENT DE  
COMMANDE

CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

11/2019 au 11/2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Qu'est-ce que la prestation de recouvrement contre tiers responsable dite "Gestion du recours contre tiers" ?

Lorsqu'un agent est accidenté par le fait d'une personne ou d'un élément tiers, l'établissement peut déclencher une procédure de recours contre tiers responsable. Cette procédure permet de recouvrer les frais supportés par l'hôpital : salaires chargés, frais médicaux et capital décès engagé. Le recours peut être déclenché dans un délai de 10 ans après la date de l'événement.

Exemples :

• Accident du travail :

Dans un laboratoire, un agent est blessé par la chute d'un appareil de climatisation qui se détache d'un plafond (Conséquence : 5 mois d'arrêt et 6 mois en mi-temps thérapeutique).

• Accident de trajet :

Après son service de nuit, une cadre qui rentre en voiture chez elle est percutée par un camion

(Conséquence : 1 an ½ d'arrêt de travail et mise à la retraite pour invalidité imputable au service).

• Accident de la vie privée :

Un agent qui effectue ses courses dans un supermarché chute sur un sol rendu glissant suite à l'éclatement d'une brique de soupe, non nettoyé par le personnel de surface (Conséquence : 32 jours d'arrêt)



## Les points forts

- Interface de déclaration qui permet une traçabilité
- Gain financier
- Service étendu : le prestataire prend en charge tout dossier même si les faits sont intervenus avant l'adhésion au marché
- Procédure facilement et rapidement disponible



## Des experts hospitaliers

Après une étude approfondie, ce marché a été réalisé par un groupe expert composé de responsables achats afin de répondre à l'ensemble des besoins



## Descriptif

### Lot unique

L'accord cadre est composé d'un lot unique.

Le marché est un marché à bon de commande mono-attributaire.

### Les modalités de rémunération

#### Composante 1 : Procédures amiables

La rémunération est établie sur la base d'un pourcentage fixé dans le bordereau des prix, appliqué sur la base des sommes recouvrées.

#### Composante 2 : Procédures judiciaires

La rémunération est établie sur la base d'un pourcentage fixé dans le bordereau des prix, appliqué sur la base des sommes recouvrées.



## Témoignage



*Le marché recours contre tiers confié à YSATIS/YVELIN contribue à la maîtrise des dépenses de l'établissement. En effet, il permet le remboursement des prestations sociales versées aux agents (maintien du traitement en cas d'arrêt de travail, selon les règles statutaires), dès lors que l'arrêt de travail résulte d'un accident causé par un tiers. Il a ainsi permis à l'établissement de récupérer 225000 € depuis 2015.*

*La procédure de transmission des dossiers à YSATIS est simple. Il suffit d'adresser par mail les éléments nécessaires au recours : déclaration d'accident décrivant les circonstances, avis d'arrêt de travail, constat amiable le cas échéant ou toute autre pièce justificative permettant d'identifier un tiers responsable. La gestion des dossiers est ensuite entièrement gérée par YSATIS jusqu'au recouvrement de la créance.*

*Cette procédure ne représente aucun coût pour l'établissement, puisque YSATIS est rémunéré après recouvrement de la créance, sur la base d'un pourcentage de la somme récupérée.*



**Jérémie LOISEL**  
Responsable du service Conditions de Travail et Politique Sociale  
Du CHU de NANTES



## Bon usage

Le prestataire étudiera :

- ✓ tous les dossiers de la période antérieure non prescrite transmis par l'établissement et qui ne font pas l'objet d'une mission exclusive d'un autre prestataire,
- ✓ tous les dossiers ouverts et transmis par l'établissement pendant la durée du marché.

L'établissement adhérent prend la décision de confier ou non le dossier au prestataire.

Le périmètre couvre les procédures amiables et judiciaires.



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



**COORDONNATEUR :** Aude MENU

**ACHETEUR :** Julie LETANG - Tél. 06 83 30 62 65

[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org)

**ASSISTANTE ACHAT :** Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28

[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)







FICHE MARCHÉS

## REHABILITATION AMÉLIORÉE APRES CHIRURGIE (RAAC)

Services associés à la fourniture de matériel pour l'efficacité des soins des équipes médicales, soignantes et chirurgicales dans le cadre de la chirurgie colorectale et bariatrique.

### Gain estimé

Impact fort sur la Réduction de la Durée Moyenne de Séjour

### Titulaires

Groupement avec :

- un cabinet de conseil HCM
- un fournisseur de Dispositifs Médicaux : Johnson & Johnson Medical SAS

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

FEVRIER 2017 à FEVRIER 2021



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

L'objectif de la Réhabilitation Améliorée Après Chirurgie : réduire la durée moyenne de séjour du patient.

Ce marché de la RAAC correspond à une organisation spécifique des soins selon la notion de « chemin clinique ». Elle consiste à proposer un ensemble de mesures qui interviennent sur les trois périodes pré, per- et postopératoires. Cela permet une récupération plus rapide de l'autonomie et des capacités physiques du patient.

UniHA met à disposition de ses adhérents un Accord-cadre mono-attributaire qui associe, dans un projet global, la fourniture des dispositifs médicaux et des prestations de conseils et de développement des compétences pour la mise en œuvre de la réhabilitation améliorée pour les chirurgies colorectale et bariatrique.



## Les points forts

- Innovation : les kits de chirurgie sont adaptés aux besoins spécifiques des équipes médicales et soignantes
- Financier : la RAAC contribue à raccourcir la durée du séjour à l'hôpital et donc à libérer des lits.
- Marché copiloté avec des pharmaciens notamment du CHU de Toulouse.



## Des experts hospitaliers

Le Centre Hospitalier de Toulon La Seyne-sur-Mer a accepté d'être le pilote d'une évaluation de ces produits et services associés. Un groupe de travail a associé un chirurgien, un anesthésiste, un pharmacien, un cadre de santé du bloc opératoire ainsi que le directeur des achats, afin d'être au plus près des usages et de l'organisation médicale de cet hôpital.

## Descriptif des lots

### Lot Unique

#### Tranche ferme

Audit in situ et remise d'un diagnostic

+

Fournitures de kits

#### Tranche optionnelle 1

Elaboration du plan d'action détaillé et accompagnement à sa mise en œuvre

#### Tranche optionnelle 2

Accompagnement à la labellisation et/ou audit à blanc

## Témoignage

“ L'idée d'associer des services à la vente de produits, celle aussi de proposer des kits, m'ont séduit ; ce sont des innovations qui ne peuvent qu'améliorer le traitement et raccourcir le temps de séjour à l'hôpital. UniHA voulait s'y engager, mon établissement a répondu favorablement. Nous avons d'abord défini les kits nécessaires : deux interventions en chirurgie bariatrique (sleeve gastrectomie, bypass gastrique) et une en chirurgie colorectale (colectomie coelioscopique). Les candidats ont été sélectionnés sur dossier et sur présentation des offres devant le groupe de travail. Le choix des instruments proposés et le processus d'accompagnement ont prévalu, de manière à répondre avant tout aux besoins de la chirurgie. ”

Dr Davide Mazza, chirurgien,  
Centre Hospitalier de Toulon La Seyne-sur-Mer

## Bon usage

Le marché comprend un mécanisme d'intéressement partagé entre l'hôpital et le titulaire du marché.

Le modèle économique pour le financement de l'accompagnement propose de 2 systèmes au choix de l'établissement

- RFA sur le CA TTC Additionnel (produits)
- Modèle de Partage de Risque

### Option A

L'établissement paie l'audit et l'accompagnement



RFA sur CA additionnel

### Option B

L'établissement ne paie dans un premier temps que l'audit.

Le paiement de l'accompagnement est fonction du résultat obtenu



Modèle de Partage de Risque

## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché à [centraleachat@uniha.org](mailto:centraleachat@uniha.org)

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.

## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



COORDONNATEUR : Aude MENU  
ACHETEUR : Julie LETANG  
[Julie.letang@uniha.org](mailto:Julie.letang@uniha.org) - 06 83 30 62 65  
ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)





FICHE MARCHÉS



MARCHÉ ACTIF

## APPUI AUX PUI

Appui aux PUI des établissements et aux Groupes Hospitaliers de Territoire dans la mise en œuvre du processus de sérialisation, de stockage et d'approvisionnement pharmaceutique des unités de soins.

### Gain estimé

Selon les établissements

### Titulaire



Contact :  
luc.landman@adopale.com

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

janvier 2019 à décembre 2022

## Descriptif du marché

Pour pouvoir accompagner au mieux les établissements hospitaliers dans la mise en place du processus de sérialisation, de stockage et d'approvisionnement des pharmacies à usage intérieur ayant de forts impacts organisationnels, logistiques ou encore informatiques, UniHA met à disposition de ses adhérents un marché d'appui aux PUI.

Ce marché d'appui aux PUI couvre une pluralité de missions.

Ci-dessous quelques exemples pouvant faire l'objet d'un accompagnement par le cabinet Adopale :

- Audit général de fonctionnement de la PUI.
- Optimisation du stockage pharmaceutique à la PUI et dans les unités de soins.
- Optimisation des processus internes de production.
- Assistance au projet d'automatisation des processus.
- Passage à la dispensation nominative.
- Analyse des flux logistiques entre la PUI et les unités de soins.
- Répartition territoriale des activités pharmaceutiques.
- Développement de la pharmacie clinique.



## Les points forts

- **Les profils des intervenants ont été rigoureusement sélectionnés :** expérimentés dans le domaine des organisations hospitalières, ils ont une expérience significative dans le domaine de la pharmacie.
- **Gestion VIP :** l'établissement bénéficie d'une gestion et d'un suivi commercial « Grand Compte » en tant qu'adhérent UniHA.
- **Simplicité d'usage :** l'accord cadre est simple d'accès et permet aux établissements de santé publics d'être audités et accompagnés sur l'organisation à mettre en place.
- **Assurance d'une prestation sur-mesure :** le prestataire s'adapte à l'hétérogénéité des établissements demandeurs.



## Des experts hospitaliers

Le CH de Troyes, le CHU de Bordeaux, l'AP-HM, le CHRU de Lille ont apporté leurs expertises techniques sur la sérialisation lors de l'élaboration du cahier des charges.



## Descriptif des lots

### Lot unique

- Une tranche ferme : **l'audit logistique**.  
Phase de diagnostic et d'état des lieux.
- **Objectif** : établir un état des lieux exhaustif du périmètre à couvrir.

### Et 2 tranches optionnelles :

- Une tranche optionnelle 1 : définition d'une organisation cible.
- Une tranche optionnelle 2 : accompagnement à la mise en œuvre de l'organisation cible.



## Bon usage

Ajustement de l'audit et de l'accompagnement aux besoins de l'établissement.

Un marché subséquent à caractériser en fonction du besoin à partir **de la boîte à outils à personnaliser** afin de recevoir une proposition d'accompagnement ajustée de la part du titulaire.



## Témoignage

*Le marché européen est jusqu'à présent relativement protégé du trafic de médicaments mais qu'en sera-t-il demain ? Le danger se rapproche puisque sporadiquement des spécialités falsifiées arrivent dans le circuit de distribution européen.*

*Se protéger de ce danger latent devient une priorité. Dans le cadre de la lutte contre les médicaments falsifiés, la vérification des dispositifs de sécurité n'est efficace que si l'ensemble des acteurs applique les obligations du règlement. Le dispositif mis en place par le règlement européen impose, à chacun, d'en mesurer l'impact sur son process et de choisir les solutions les plus adaptées. Pour les hôpitaux, la contrainte peut être importante en fonction des volumes de médicaments et des outils informatiques en place. A contrario, la possibilité de faire un contrôle exhaustif, détaillé et totalement numérisé des médicaments peut être un accélérateur de la transformation digitale nécessaire pour la modernisation des processus logistiques au sein des PUI et de leurs approvisionnements. La volonté manifestée par UniHA a été d'accompagner au mieux ses adhérents pour transformer la contrainte en opportunité, dans un dialogue constructif avec les titulaires des marchés de médicaments*

**Patric Mazaud, Responsable Service Achats Approvisionnements Stocks & Plans d'Urgence Institut de Pharmacie. Pôle santé publique, pharmacologie, pharmacie, CHRU Lille**



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA. Contactez la filière RH & PI afin de prendre connaissance du CCTP avec ses exigences et le périmètre couvert.

Ensuite, nous avons besoin de certaines informations et données pour préciser le périmètre de votre accompagnement et amorcer un travail avec le titulaire.

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

Contactez le service Relations Etablissements à [contact@uniha.org](mailto:contact@uniha.org) ou par téléphone au 04 86 80 04 78.



## Informations auprès de la filière RH & Prestations Intellectuelles :



**COORDONNATEUR** : Aude MENU  
**ACHETEUR** : Julie LETANG  
[Julie.letang@uniha.org](mailto:Julie.letang@uniha.org) - 06 83 30 62 65  
**ASSISTANTE ACHAT** : Laëticia RUBEAUX - Tél. 02 40 84 60 28  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org)





# CALENDRIER DES MARCHÉS

## RH & Prestations Intellectuelles



# Calendrier des marchés

Segment/Procédure	2021												2022												2023												Date fin	Modalité de Porteur de marché	segment
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
Accompagnement des transformations hospitalières																																			03/02/2023	CA	GCS UNIHA		
Audit et accompagnement à la sérialisation																																		25/12/2022	CA	GCS UNIHA			
Conseil et accompagnement sur la cyber sécurité																																		30/06/2025	CA	GCS UNIHA			
Mission d'audit et d'optimisation des blocs opératoires																																		12/04/2021	CA	GCS UNIHA			
Désignation du commissaire aux comptes																																		31/12/2025	CA	GCS UNIHA			
Formation à l'habilitation électrique																																	26/01/2022	CA	NANTES				
Formation Technique																																	26/01/2026	CA	NANTES				
Formation en lean management																																	11/09/2023	GC+CA	GCS UNIHA				
Gestion pour compte du tiers payant (AT & maladies pro)																																	31/12/2023	GC+CA	NANTES				
Recours contre tiers																																	13/11/2023	GC+CA	NANTES				
Intérim paramédical																																	09/05/2023	GC+CA	NANTES				
Parcours administratif et hôtelier du patient																																	19/01/2024	CA	GCS UNIHA				
Places en crèches																																	30/11/2023	CA	GCS UNIHA				
Vote électronique																																	31/12/2026	CA	GCS UNIHA				

# Calendrier des marchés - Légende

## Vos rendez-vous :

### Recensement :

- Étude de faisabilité
- Constitution du groupe experts
- Appel à candidatures des établissements
- Recensement des besoins

### Publication - Notification :

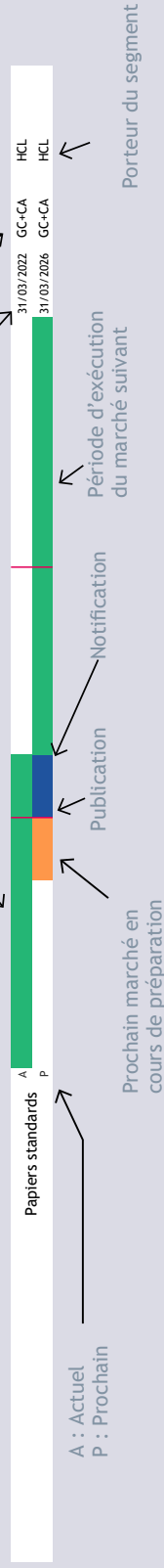
- Publication de l'appel d'offres (DCE)
- Étude des réponses et tests des produits
- Notification : choix du ou des titulaires du marché

### Marchés actifs :

Période de la première commande à la dernière commande possible.  
GC : Groupement de commandes  
CA : Centrale d'Achat. Les marchés spécifiés en centrale d'achat sont accessibles à n'importe quel moment. du marché

## La continuité des marchés :

Cette double ligne montre les marchés en cours de remise en concurrence





# L'e-catalogue

**+ de 35 000  
produits référencés !**

Acheteurs, pharmaciens, retrouvez  
l'offre UniHA en un clic.

Espace numérique qui  
présente  
les fournitures et  
produits  
disponibles dans les  
marchés  
UniHA.

Biologie

Restauration

Médicaments

Dispositifs médicaux

Hygiène & protection du corps

Consommables & équipements de soins

Dispensation produits de santé

Bureau & bureautique

Transport



# Retrouvez nos marchés sur [www.uniha.org](http://www.uniha.org)



dans l'espace marché  
rubrique «J'accède à un marché»

# Les ambassadeurs régionaux UniHA

## Une question, une demande, l'équipe Relation Établissements vous répond :

Votre ambassadeur régional est en binôme avec une assistante  
située au siège d'UniHA à Lyon.

- **Ambassadrice Sud Est : Coralie Dobrenel**  
06 14 39 08 05 - coralie.dobrenel@uniha.org
- **Ambassadrice Centre Sud : Stéphanie Defrenne**  
06 64 98 12 54 - stephanie.defrenne@uniha.org
- **Ambassadeur Sud Ouest : Denis Despin**  
06 11 30 18 19 - denis.despin@uniha.org
- **Ambassadeur Ouest : Grégoire Joseph**  
06 09 24 81 81 - gregoire.joseph@uniha.org

**Assistante : Céline COUVAL**  
04 86 80 04 79 - celine.couval@uniha.org

- **Ambassadrice Centre Est : Marion Peuke**  
06 14 39 34 01 - marion.peuke@uniha.org
- **Ambassadrice Nord : Claire Truffaut**  
06 09 24 74 05 - claire.truffaut@uniha.org
- **Ambassadrice Île de France : Pauline Lelievre**  
06 19 51 72 79 - pauline.lelievre@uniha.org
- **Ambassadeur Nord Est : Godefroy Scalabre**  
06 14 39 80 28 - godefroy.scalabre@uniha.org

**Assistante : Nathalie LEBRUN**  
04 86 80 04 78 - nathalie.lebrun@uniha.org

# CONTACTS

filière RH & prestations intellectuelles

## CHU NANTES

**Coordonnateur** : Aude Menu

**Acheteur** : Julie Letang  
julie.letang@uniha.org - 06 83 30 62 65

**Assistante achat** : Laetitia Rubeaux  
laetitia.rubeaux@uniha.org - 02 40 84 60 28



# Nos livrets thématiques

Plus de 20 livrets thématiques vous attendent sur [www.uniha.org](http://www.uniha.org) rubrique « Documentations et Ressources » :



LIVRET  
BIOLOGIE



LIVRET  
BLANCHISSERIE



LIVRET BUREAU  
BUREAUTIQUE



LIVRET CAIH



LIVRET  
CARDIOLOGIE



LIVRET CONS.  
ÉQUIP. UNITÉS  
DE SOINS



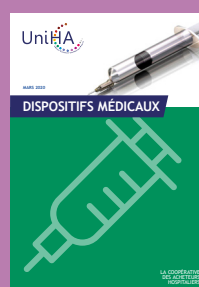
LIVRET DÉCHETS



LIVRET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



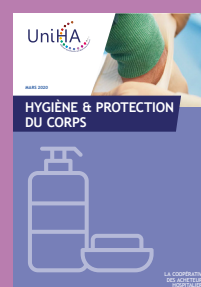
LIVRET DISP.  
PRODUIS DE  
SANTÉ



LIVRET  
DISPOSITIFS  
MÉDICAUX



LIVRET ÉNERGIE



LIVRET HYGIÈNE  
ET PROTECTION  
DU CORPS



LIVRET  
INGÉNIERIE  
BIOMÉDICALE



LIVRET  
MÉDICAMENTS



LIVRET  
ONCOLOGIE



LIVRET  
PÉDIATRIE



LIVRET  
RESTAURATION



LIVRET RH ET  
PRESTATIONS  
INTELLECTUELLES



LIVRET SANTÉ  
DIGITALE ET  
NUMÉRIQUE



LIVRET SERVICES



LIVRET  
TRANSPORTS



LIVRET  
URGENCES

ET D'AUTRES LIVRETS À VENIR !