



Panorama UniHA 2018

LA COOPÉRATIVE
DES ACHETEURS
HOSPITALIERS

4

PROXIMITÉ

AU COEUR DE L'HÔPITAL
LES ADHÉRENTS UNIHA
CAP SUR LES GHT
UNIHA ACCOMPAGNE SES ADHÉRENTS

14

PERFORMANCE

UNE PERFORMANCE INÉGALÉE
UNE PERFORMANCE GLOBALE

20

COMPÉTENCE

LA TRANSFORMATION DE L'HÔPITAL
SECURITÉ PRODUITS DE SANTÉ
PERTINENCE DES ACHATS
BIENVEILLANCE
PROCHE DES ENTREPRISES
NOUVEAUTÉS 2018

32

ÉQUIPES

16 FAMILLES D'ACHAT
BIOLOGIE - BUREAU & BUREAUTIQUE
CONS. & EQUIPEMENTS UNITÉS DE SOINS
DÉCHETS - ENERGIE - FONCTION LINGE
HYGIÈNE & PROTECTION DU CORPS
INGÉNIERIE BIOMÉDICALE - RESTAURATION
R&H & PRESTATIONS INTELLECTUELLES
SANTÉ DIGITALE & NUMÉRIQUE - SERVICES
TRANSPORTS - MÉDICAMENTS
DISPOSITIFS MÉDICAUX
DISPENSATION PRODUITS DE SANTÉ
C.A.I.H.
UNIHA EN APPUI DES POLITIQUES PUBLIQUES

66

GOUVERNANCE
MODÈLE ÉCONOMIQUE
UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES



Charles GUEPRATTE
Président UniHA
Directeur Général du CHU de Nice

“ On ne dira jamais assez, combien la performance globale des acheteurs UniHA est importante en 2017.

Dans une période de tension financière dans les hôpitaux publics, le travail des équipes achat est salutaire. 187 M€ de gains sur achat en 2017.

Une grande partie de ces opportunités a soulagé les budgets hospitaliers.

Limiter la vision de la performance à ce seul indicateur est réducteur.

*Que serait un bon prix sans l'assurance de la qualité du produit ?
Que serait l'équipement de dernière génération sans l'organisation qui permet d'en tirer le meilleur pour les médecins, les soignants et surtout les patients ?
Que serait la meilleure politique achat du monde si elle est déconnectée des projets médicaux qu'elle sert ?
Que serait l'engagement des équipes achat s'il ne prend pas en compte les transformations à l'œuvre dans le secteur de la santé ?*

Notre démarche globale qui allie performance économique, qualité, sécurité, anticipation, valeur ajoutée stratégique constitue le cœur du projet entrepreneurial UniHA.

Elle implique une ardente obligation à innover en tous domaines : produits, équipements, technologies, organisations et processus.

*Ce document témoigne de nos réussites, de nos envies et de nos projets.
Il rapporte la variété des sujets que les hôpitaux portent au quotidien.*

Il trace des chemins de réussite associant des hôpitaux publics en réseau, les professionnels de santé qui s'y investissent et les partenaires du monde économique.”



1

PROXIMITÉ

Un réseau d'hôpitaux pilote des projets achat

CHU Angers

AP-H Marseille

CHU Poitiers

CHU Bordeaux

CHU Montpellier

CHU Rennes

CHU Lille

CHU Nancy

CHU Saint-Etienne

Hospices Civils de Lyon

CHU Nantes

CHU Toulouse

CHU Tours

AP-H Paris

CH Toulon

CHU Amiens

CHU Dijon

L'Hôpital Nord
France Comté

CHU Strasbourg

CH Aix-Pertuis-
Pays d'Aix

CHU
Clermont-Ferrand

CH Libourne

CHU Nice

CHU Nîmes

Un réseau d'experts achat mutualisé

- **LES COORDONNATEURS** de filières et de segments, à temps partagé entre leurs responsabilités locales et les missions UniHA.
- **DES PROFESSIONNELS DE L'ACHAT**, investis à temps plein par la conduite des projets de performance achat.
- **DES ASSISTANTS ACHAT** en charge de la logistique des projets.
- **UN GROUPE D'EXPERTS HOSPITALIERS** pour évaluer les offres du monde économique.

16 familles d'achat

Couvrir le plus largement possible les besoins de l'hôpital en termes d'achat

Produits de Santé - Médicaments

Produits de Santé - Dispositifs Médicaux

Dispensation Produits de Santé

Biologie

Bureau & Bureautique

Consommables & Equipements des Unités de Soins

Déchets

Energie

Fonction Linge

Hygiène & Protection du Corps

Ingénierie Biomédicale

Restauration

RH & Prestations Intellectuelles

Santé Digitale & Numérique

Services

Transports

740 établissements répartis dans 84 GHT

NORMANDIE

GHT CAUX MARITIME
GHT CENTRE NORMANDIE
GHT CŒUR DE SEINE
GHT DE L'ESTUAIRE DE LA SEINE
GHT EURE-SEINE PAYS D'OUICHE
GHT VAL DE SEINE ET PLATEAUX DE L'EURE
CENTRE HENRI BECQUEREL
CH DU COTENTIN (CHERBOURG)
CH SAINT LO

BRETAGNE

GHT DE BRETAGNE OCCIDENTALE
GHT DE HAUTE BRETAGNE
GHT DE L'UNION HOSPITALIERE DE CORNOUAILLE
GHT GROUPE HOSPITALIER SUD BRETAGNE
GHT RANCE-EMERAUDE
CH GUILLAUME REGNIER - RENNES
CH PLOERMEL
CH SAINT MALO
HOSPITALITE SAINT THOMAS DE VILLENEUVE
GROUPEMENT HOSPITALIER BROCELIANDE ATLANTIQUE

PAYS DE LA LOIRE

GHT DE LOIRE-ATLANTIQUE
GHT DE MAINE ET LOIRE
GHT DE SARTHE
GHT DE VENDÉE
GHT DE MAYENNE ET DU HAUT-ANJOU
EHPAD DE BOUIN / REYNERIE
EPSM DE LA SARTHE - ALLONES

CENTRE VAL DE LOIRE

GHT DU LOIRET
GHT TOURAINE VAL DE LOIRE
CH CHARTRES
CH CHATEAUXROUX
CH VIERZON

NOUVELLE AQUITAINE

GHT ALLIANCE DE GIRONDE
GHT ATLANTIQUE 17
GHT BEARN ET SOULE
GHT DE LA CHARENTE
GHT DES DEUX SEVRES
GHT DE DORDOGNE
GHT DES LANDES
GHT DE LA VIENNE
GHT DU LIMOUSIN
GHT LOT ET GARONNE
GHT MOYENNE GARONNE
GHT NAVARRE-COTE BASQUE
GHT DE SAINTONGE
CH HENRI LABORIT POITIERS
CH DE PAU
FONDATION JOHN BOST
MSPB DE BORDEAUX-BAGATELLE

DROM

GHT OCEAN INDIEN
CH ANDRÉE-ROSEMON DE CAYENNE
CHU FORT DE FRANCE
CH FRANCOIS DUNAN SAINT PIERRE ET MIQUELON
CH DE MONTERAN
CHU POINTE A PITRE
CH LOUIS CONSTANT FLEMING À MARIGOT SUR L'ÎLE DE SAINT MARTIN
CH DE L'OUEST GUYANNAIS FRANCK JULY 97 SAINT LAURENT DU MARONI

HAUTS DE FRANCE

GHT AISNE NORD-HAUTE SOMME
GHT DE L'ARTOIS
GHT DUNKERQUOIS AUDOMAROIS
GHT HAINAUT-CAMBRESIS
GHT LILLE METROPOLE FLANDRE INTERIEURE
GHT OISE NORD EST
GHT OISE SUD
GHT SOMME LITTORAL SUD
AHNAC 62

CH ARRAS
CH DOUAI
CH SAINT OMER
CH BEAUVAIS
EPSM VAL DE LYS ARTOIS (SAINT VENANT)
GIP E-SIS 59/62
GHICL HOPITAL SAINT PHILIBERT
59 LOMME
EPDSAE 59 LILLE

ILE DE FRANCE

AP-HP
GHT ILE DE FRANCE SUD
GHT NORD-OUEST VAL D'OISE
GHT PARIS-PSYCHIATRIE ET NEUROSCIENCES
GHT PSY SUD PARIS
GHT 78 SUD
GHT SUD VAL D'OISE - NORD HAUTS-DE-SEINE
GH SUD ILE DE FRANCE (MELUN, BRIE COMTE ROBERT)
CHI ANDRE GREGOIRE (MONTREUIL)
CH DE GONESSE
CH DE FONTAINEBLEAU
CH DES DEUX VALLEES
CHI DE CRETEIL

CH DE MANTES LA JOLIE
CHI DE POISSY SAINT-GERMAIN-EN-LAYE
CH DE RAMBOUILLET
CHI DE VILLENEUVE SAINT-GEORGES
CH SUD FRANCILIEN
GRAND HOPITAL DE L'EST FRANCILIEN
HOPITAL FOCH
INSTITUT MUTUALISTE MONTSOURIS
AGENCE NATIONALE DE SANTE PUBLIQUE 94
CPAM DE PARIS
CHIMM (CHI MEULAN LES MUREAUX 78)
CHUVA - ENVA 94
MAISONS-ALFORT

GRAND EST

GHT 10 (BAS-RHIN)
GHT CHAMPAGNE
GHT DE L'AUBE ET DU SEZANNAIS
GHT HAUTE-ALSACE
GHT LORRAINE NORD
GHT MOSELLE EST
GHT SUD LORRAINE
GHT VOSGES
HOSPITAUX CIVILS DE COLMAR
CH CHARLEVILLE MÉZIÈRES
GHSO SELESTAT
IRECAL CENTRE STRASBOURG

BOURGOGNE - FRANCHE COMTE

GHT BOURGOGNE MERIDIONALE
GHT CENTRE FRANCHE COMTE
GHT COTE D'OR SUD HAUTE-MARNE
GHT JURA SUD
GHT NORD FRANCHE COMTE
CH AUTUN
CH CHALON S/SAONE
CH DECIZE
CH MACON
CH MONTCEAU LES MINES
CH NEVERS
CH HAUTE SAONE
GIP CPAGE
HOSPICES CIVILS DE BEAUNE (CH PHILIPPE LE BON)
EPHAD LES ARCADES POUILLY EN AUXOIS 21

AUVERGNE RHONE ALPES

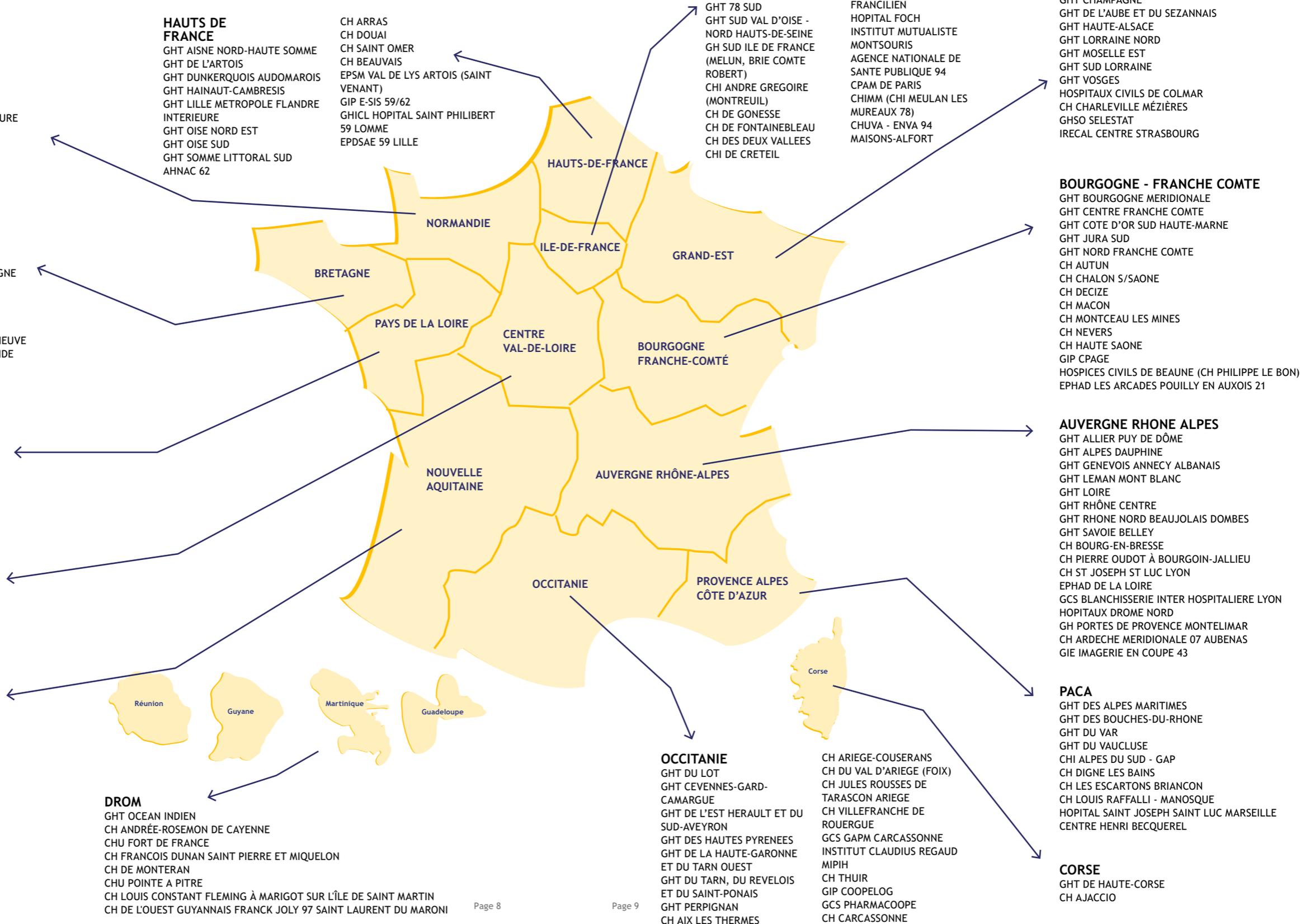
GHT ALLIER PUY DE DÔME
GHT ALPES DAUPHINE
GHT GENEVOIS ANNECY ALBANAIS
GHT LEMAN MONT BLANC
GHT LOIRE
GHT RHÔNE CENTRE
GHT RHONE NORD BEAUJOLAIS DOMBES
GHT SAVOIE BELLEY
CH BOURG-EN-BRESSE
CH PIERRE OUDOT À BOURGOIN-JALLIEU
CH ST JOSEPH ST LUC LYON
EPHAD DE LA LOIRE
GCS BLANCHISSERIE INTER HOSPITALIERE LYON
HOPITAUX DROME NORD
GH PORTES DE PROVENCE MONTELMAR
CH ARDECHE MERIDIONALE 07 AUBENAS
GIE IMAGERIE EN COUPE 43

PACA

GHT DES ALPES MARITIMES
GHT DES BOUCHES-DU-RHONE
GHT DU VAR
GHT DU VAUCLUSE
CHI ALPES DU SUD - GAP
CH DIGNE LES BAINS
CH LES ESCARTONS BRIANCON
CH LOUIS RAFFALLI - MANOSQUE
HOPITAL SAINT JOSEPH SAINT LUC MARSEILLE
CENTRE HENRI BECQUEREL

CORSE

GHT DE HAUTE-CORSE
CH AJACCIO



En 2018, UniHA aux côtés des GHT

“

COMMENT UNIHA A ACCOMPAGNÉ LES ÉTABLISSEMENTS, D'UN POINT DE VUE JURIDIQUE ?

Nous avons souhaité, en réponse aux interrogations émanant des établissements dont il était saisi, leur proposer des outils pratiques. Deux vade-mecum ont donc été réalisés, portant respectivement sur la répartition des compétences à l'intérieur de la fonction achat et sur les délégations et mises à disposition au sein des GHT. Nous avons aussi, début 2018, édité une FAQ sur UniHA et les GHT, pour présenter notre "mode d'emploi" dans ce cadre renouvelé.

QUELS SONT LES POINTS DE VIGILANCE CONCERNANT LES DÉLÉGATIONS DE SIGNATURE ?

Sur la forme, il faut veiller en particulier à la précision du contenu de la délégation et à l'exhaustivité de la publicité. Sur le fond, nous avons insisté sur la nécessité d'une mise à disposition préalable des personnels de l'établissement partie à l'établissement support.

QUELLES ONT ÉTÉ LES PRINCIPALES QUESTIONS POSÉES S'AGISSANT DE LA FONCTION ACHAT ?

Il a d'abord fallu expliciter l'ampleur du périmètre de la "fonction achat" transférée aux établissements supports. Il inclut tous les marchés publics, dès le premier euro, quelle que soit la procédure utilisée, ainsi que les contrats visant à externaliser les achats.

Beaucoup d'interrogations portent sur les marchés en cours : quel impact du transfert de la compétence achat, qui est compétent pour signer des avenants ? Or, la réforme n'a pas, en absence notamment de disposition législative en ce sens, d'effet sur les contrats conclus avant 2018. Dès lors, les établissements parties restent compétents pour signer les avenants des marchés qu'ils avaient conclus avant la réforme, ou pour les résilier. De même, la réforme ne leur donne pas accès automatiquement aux marchés conclus par les établissements supports.

”



Aline Samson-Dye
Responsable juridique - UniHA



Soutenir la démarche



Cartographie contractuelle



Conseil stratégique



Relation fournisseurs



Conseil en organisation



Management de transition

Parce qu'il était nécessaire de conduire de multiples projets dans un délai contraint, UniHA a mis en place une série de prestations qui vont du club de réflexion, d'échanges, de bonnes pratiques à des missions de soutien et de conseil opérationnel en établissement.

Depuis presque deux années, UniHA propose des rencontres thématiques dans le cadre de son club GHT. Il permet notamment aux hospitaliers de confronter situations et solutions.

La prestation d'appui et de conseil opérationnel déployée depuis l'été 2017 est accessible aux adhérents qui en font la demande. Un forfait de trois jours compris dans l'abonnement, peut être mobilisé. Il peut être complété par un accompagnement de plus longue durée. L'expérience de l'intervenant en milieu hospitalier garantit opérationnalité et pertinence des conclusions.



William Luquet
Conseil Achat Hospitalier - UniHA

“

Nous avons bénéficié de l'aide d'UniHA dans l'établissement de la cartographie des données contractuelles de notre GHT.

UniHA nous a permis de mettre en œuvre cette cartographie de nos achats et fournisseurs en tenant compte de la nouvelle nomenclature achat de la DGOS. Un tableau de convergence de nos marchés est maintenant disponible. Il nous permet d'identifier les sujets prioritaires. Ces outils de pilotage permettent d'assurer la continuité opérationnelle de la production contractuelle.

Je suis convaincue que c'est la personnalité de l'intervenant et son expérience en tant que responsable hospitalier qui a fait toute la qualité de la solution mise en place. Nous sommes très satisfaits de la prestation dans un environnement collaboratif affirmé où UniHA a su convaincre les différents acteurs, grâce à son sens de la communication, à sa capacité d'écoute et de compréhension du métier de chaque professionnel.

”

Myriam MERCIER
Responsable des achats du GHT Nord Franche-Comté



2

PERFORMANCE

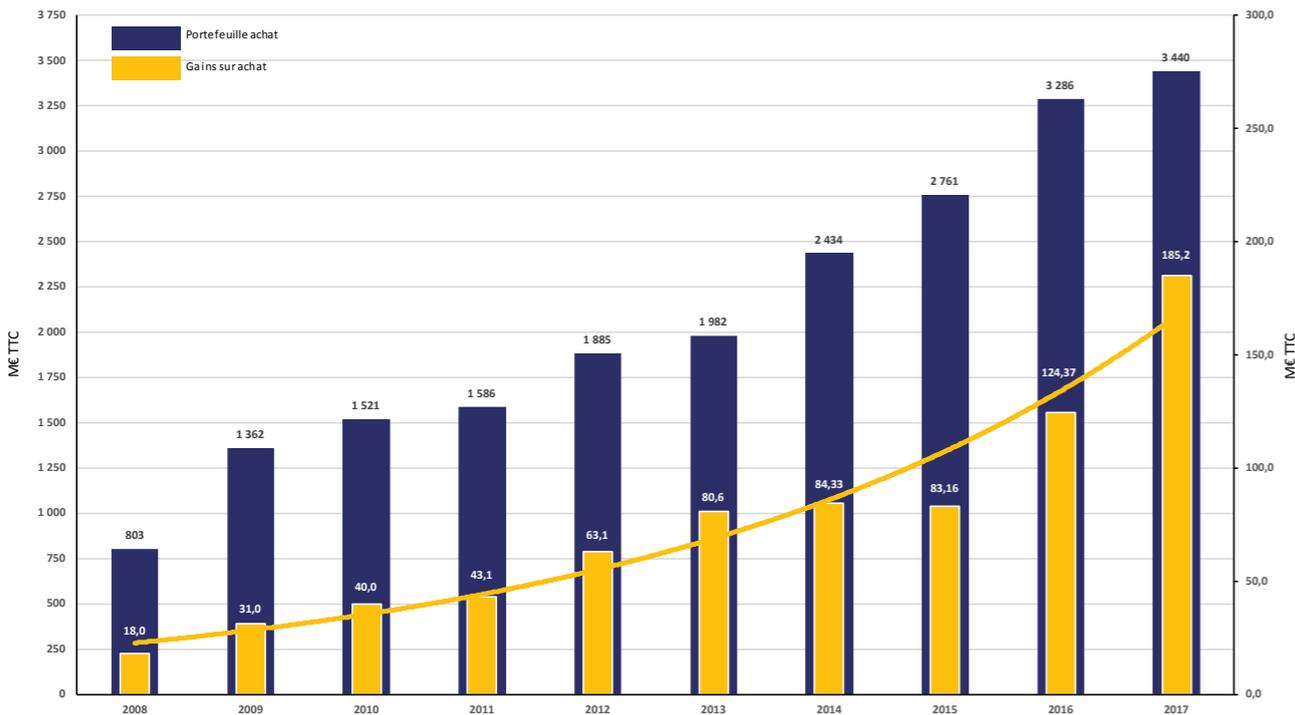
Une performance inégalée



Pour l'hôpital

Portefeuille et gains sur achat 2017

Portefeuille et gains sur achat 2017



Hôpital C pilote un portefeuille d'achat annuel de 170M€

Sur l'année :

- 31 adhésions en groupements de commande,
- 7 marchés en centrale d'achat.

Gains UniHA : 642 608€

Contribution UniHA : 85 890€

- Abonnement : 60 231€
- Refacturation groupement : 17 759€
- Redevances centrale d'achat : 7 900€

1€ investi rapporte 7,48€

La performance ce n'est pas qu'une histoire d'argent

A l'aide, ascenseurs en panne ! L'utilité d'une gestion "Grand Compte"

Un vendredi après-midi, plusieurs ascenseurs et lève-malades d'un hôpital monobloc tombent en panne.

Une course de vitesse s'engage pour mobiliser l'entreprise titulaire du contrat de maintenance et trouver les pièces qui font défaut.

Le processus d'interrogation des représentants locaux du titulaire du marché se perd dans les sables mouvants des organigrammes locaux.

La direction achat de l'établissement fait appel à la filière services pour lui venir en appui. Elle mobilise ses contacts "Grands Comptes".

En quelques heures, les consignes sont délivrées aux contacts locaux. Une équipe avec les moyens appropriés est déployée sur site.

Un représentant de l'entreprise se déplace sur le site pour s'assurer que la panne est traitée dans les délais prévus.

Logimétrie et lutte contre les attaques informatiques

La CAIH (Centrale d'Achat de l'Informatique Hospitalière) a déployé dans les hôpitaux des solutions pour mesurer l'utilisation des logiciels installés sur les postes informatiques. Cet outil permet de piloter l'adéquation entre les besoins des utilisateurs et les installations. Il se révèle par la suite un auxiliaire précieux dans la lutte contre les attaques numériques. Le logiciel produit une cartographie des logiciels installés et de leur utilisation.

Il n'est pas nécessaire de déployer des suites bureautiques complètes si les postes de travail ne sont utilisés que pour la consultation de documents.

La lutte contre les attaques numériques passe par une mise à niveau régulière des logiciels de traitement et des anti-virus. Les hôpitaux rencontrent de grandes difficultés pour piloter un parc de manière homogène. Les versions anciennes sont les points faibles de réseaux interconnectés.

La logimétrie permet d'aller plus vite dans la prévention et la lutte contre les attaques. Les maillons faibles de la chaîne sont identifiés plus rapidement. Lorsque l'attaque survient, les contre-mesures sont déployées de manière plus ciblée.

Le plan Greffes d'organes et de tissus 2017-2021 pose l'objectif de réaliser 7 800 greffes en 2021 contre environ 5 347 en 2015

Pour atteindre cette cible, L'Agence de Biomédecine attend des hôpitaux une meilleure organisation des transports de greffons.

L'appariement entre donneur et receveur est maintenant évalué sur l'ensemble du territoire. Ainsi, on peut mieux ajuster les organes du donneur aux paramètres du receveur.

Il en est ainsi depuis le début de l'année 2018 pour les greffes de cœur.

Par contre les temps d'ischémie s'allongent.

Pour contrer l'éloignement entre le donneur et le receveur, UniHA met en œuvre deux marchés distincts.

Le premier est en place depuis fin 2013 : **acquisition d'appareils de perfusion des greffons rénaux et les consommables associés**. 22 établissements ont adhéré au groupement de commande.

Un nouvel appel d'offres sera publié en 2018. Il reprendra les besoins couverts antérieurement auxquels seront ajoutées des prestations de transport.

La seconde modalité est un marché de transport aérien d'équipes chirurgicales de prélèvement.

Une plateforme de régulation permet de rationaliser les déplacements d'équipes médicales et des greffons.

Des avions sont positionnés en deux endroits du territoire. Chaque nuit des équipages sillonnent le ciel français, déposant là une équipe chirurgicale de prélèvement, récupérant à un autre endroit un greffon attendu dans un hôpital.

L'organisation a permis de couvrir un accroissement de 33 % des missions. La sécurité et la fiabilité de l'organisation des missions sont renforcées.

Un nouvel appel d'offres sera conduit pour la fin de l'année 2018.





3

COMPÉTENCE

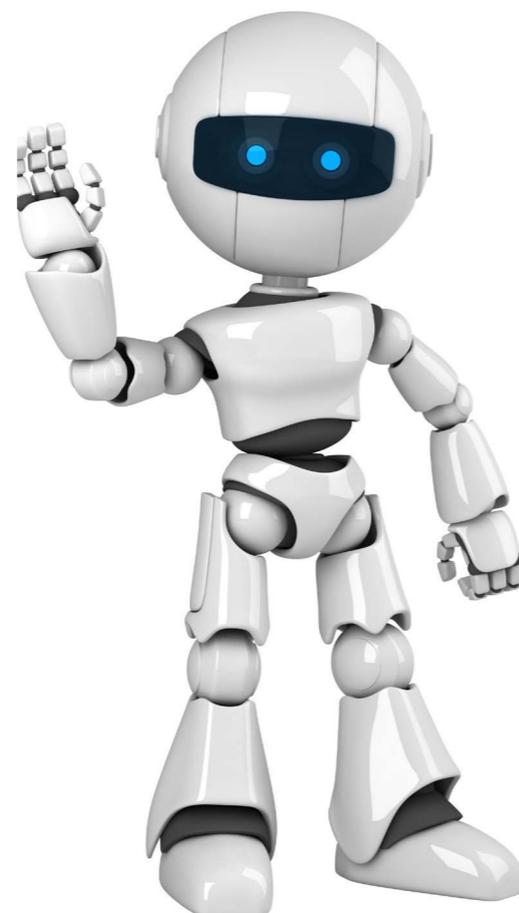
La transformation de l'hôpital

Le vieillissement démographique, l'augmentation des maladies chroniques et l'évolution de la démographie des professionnels de santé (notamment leur répartition géographique) constituent des défis sanitaires.

Pour y répondre, nous devons mettre en place de nouvelles organisations, qui dépassent les clivages traditionnels entre acteurs du monde de la santé : nous devons être prêts également à faire évoluer nos modes de rémunération en soutien de ces nouvelles organisations.

Par ailleurs les technologies de l'information doivent être pleinement intégrées à ces évolutions : le virage numérique doit accompagner la transformation des organisations...

Trois mesures en particulier porteront cette dynamique nouvelle : innovations du système de santé, déploiement de la télémédecine et accélération de l'inscription des nouveaux actes de remboursement...



Extraits PLFSS : les moyens de l'action 2018 - Ministère des Solidarités et de la Santé - Ministère de l'Action et des Comptes Publics - 28 septembre 2017 - p.30



La Réhabilitation Améliorée Après Chirurgie : réduire la durée moyenne d'hospitalisation

La Réhabilitation Améliorée Après Chirurgie (RAAC) est une organisation spécifique des soins. Elle propose un ensemble de mesures sur les trois périodes pré, per- et post-opératoires. Cela permet une récupération plus rapide de l'autonomie et des capacités physiques du patient.

Ce faisant, la RAAC contribue à raccourcir la durée du séjour à l'hôpital.

Un marché UniHA soutient les hôpitaux qui s'engagent dans cette réorganisation.

Il référence les dispositifs médicaux de l'entreprise Ethicon et les prestations du groupe de conseil HCM.

Il conjugue la fourniture de kits complets de chirurgie pour une intervention ciblée avec des prestations de conseil et de formation sur la réhabilitation améliorée.

Il comporte également un engagement de résultat sur la réduction de la durée moyenne de séjour des patients.

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

Le CH de Toulon est le premier établissement à investir cette nouvelle donne.

Une nouvelle filière Santé Digitale et Numérique

Les équipes achat, les projets en systèmes d'information, ont rassemblé un nombre important d'hôpitaux, apportant solutions de dernière génération et performance économique.

CAIH amplifie le mouvement engagé il y a plus de dix ans.

Les acheteurs UniHA redéplient leur travail vers la santé digitale, l'intelligence artificielle et les expériences patients ou de professionnels de santé.



“ 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. 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

Traçabilité et sécurité

Le circuit des produits de santé de la réception des produits à l'hôpital, au lit du patient, est placé sous l'autorité des pharmaciens.

Les pharmacies hospitalières ont investi pour améliorer la gestion des stocks (notamment les dates de péremption), déployer progressivement la dispensation nominative des médicaments.

Différentes obligations réglementaires ou processus qualité complètent le dispositif, imposant la traçabilité pour le médicament et les dispositifs médicaux.

UniHA conduit des projets achat sur les automates de dispensation globale et nominative. D'autres équipements permettent d'accompagner la réorganisation des pharmacies comme les armoires sécurisées positionnées dans les services de soins.

L'ambition portée par UniHA conjugue travail sur les organisations et équipements. Les marchés subséquents d'acquisition d'automates sont précédés de diagnostic court d'organisation pour ajuster équipements aux besoins réels.

En 2018, UniHA crée une nouvelle filière "Dispensation des Produits de Santé". Elle permettra d'élargir le périmètre des projets achat dans le contexte de l'installation des GHT.

La nouvelle donne de la sérialisation

Le 9 février 2019, une nouvelle étape de la lutte contre la falsification des médicaments sera franchie.

Toutes les pharmacies, officines et hôpitaux, devront s'assurer que les produits dispensés ne sont pas des copies.

Un code numérique apposé sur chaque boîte devra être lu. Cette manipulation déclenche instantanément l'interrogation d'une base de données européenne.

En retour, le personnel de la pharmacie sera informé si la boîte qu'il s'apprête à dispenser contient de véritables médicaments ou une copie.

Pour les hôpitaux, c'est un défi organisationnel et technique compte tenu des volumes traités chaque année.

UniHA s'engage dans la course de vitesse pour que ses adhérents soient prêts le 9 février 2019.

Il faut équiper en automates et s'assurer que les logiciels de gestion des produits pharmaceutiques remplissent les conditions attendues.

La sécurité des patients et des hospitaliers comme critère d'évaluation des appels d'offres de médicaments anticancéreux.

“

Nous portons une attention de tous les instants aux conditions d'utilisation des médicaments.

On sait ainsi que le conditionnement peut être la cause d'erreurs s'il n'est pas possible d'identifier aisément le dosage d'un médicament.

Dans le cas des médicaments anticancéreux, nous voulons limiter l'exposition des personnels aux composants chimiques, de la réception du produit à la dispensation au patient.

Nous sommes passés du lyophilisat, au produit prêt à l'emploi et maintenant à la poche prête à l'emploi.

Ces conditionnements suppriment manipulations et donc des phases d'exposition aux produits.

Malgré les différentes mesures de protection mises en œuvre dans les établissements hospitaliers, on a pu observer que certaines poches de chimiothérapie comportaient des traces de produits chimiques sur leurs emballages extérieurs.

Disposer de poches prêtes à l'emploi permettra de limiter, ainsi, l'exposition de nos personnels hospitaliers pendant toutes les manipulations de ces produits cytotoxiques.

”

Christine Debeuret, Pharmacien UniHA Assistance-Publique-Hôpitaux de Marseille



La reconstitution des chimiothérapies assistée par ordinateur : DRUGCAM

L'université de La Rochelle, EUREKAM et le GH de La Rochelle-Ré-Aunis se sont alliés pour développer des systèmes automatisés de contrôle de fabrication et de libération des chimiothérapies anticancéreuses : DRUGCAM.

Le dispositif se compose de deux caméras, d'un micro-ordinateur, d'un écran et d'un module de fabrication et de contrôle. Le système vidéo informatique intelligent effectue la reconnaissance des formes (flacons, seringues de 1 à 50 ml, étiquettes) et des bons produits au bon dosage pour le bon patient.

L'ensemble apporte une nouvelle sécurité dans la reconstitution des chimiothérapies anticancéreuses. Il nourrit en arrière-plan la traçabilité des préparations.

DRUGCAM est un marché UniHA depuis 2016.



La pertinence des achats se construit avec les hospitaliers

En 2018, UniHA a notifié un accord- cadre "marché subséquent de dispositifs médicaux : stimulateurs et défibrillateurs implantables".

A plus d'un titre, la démarche suivie est intéressante pour des sujets réputés difficiles à conduire.

Le cahier des charges initial présenté aux équipes achat repose sur trois piliers :

- **construire un projet en y associant les équipes médicales** de deux CHU connus par leur volume d'activité et leur expertise du domaine ;
- **apporter des gains sur achat.** Cet axiome implique la diminution du nombre de références pour s'écarter du simple référencement ;
- **coller à la réalité des hôpitaux universitaires** conjuguant le soin, souvent de référence, l'enseignement et la recherche.

La construction du dossier de consultation s'est opérée avec les équipes médicales sur cette base. Plusieurs questions ont structuré les débats :

- comment limiter le nombre de références alors que les CHU ont pour mission de former les prochains médecins à la diversité des dispositifs médicaux et aux gestes chirurgicaux s'y rapportant ?
- Comment appréhender la diversité des recrutements de patients dans un centre de référence avec une politique achat qui cherche à limiter le nombre de références ?
- Comment intégrer au périmètre de l'appel d'offres l'ensemble des flux financiers entre les hôpitaux universitaires et les entreprises : achats, soutien de la recherche, études cliniques, accès à l'innovation ?

Aucun de ces sujets n'était interdit. L'appel d'offres intègre ces différents paramètres.

In fine, le projet prévoit également qu'une partie des gains que tirera l'établissement puisse abonder les initiatives de l'équipe médicale.

Plus de confort pour le patient

La conciergerie fait irruption dans les établissements hospitaliers

UniHA a conclu un marché avec l'entreprise HAPPYTAL. Elle offre des services de conciergerie dans les établissements de santé au bénéfice des patients, de leurs familles et des personnels.

En un peu moins de 18 mois, une vingtaine d'établissements a sauté le pas.

Différents services de livraison de produits et de service de bien être sont proposés aux patients et à leurs familles :

- corbeille de fruits,
- esthétique...

Ces services peuvent être réservés avant le séjour ou dans l'établissement auprès d'équipes dédiées.

Des prestations sont également proposées au personnel :

- pressing,
- services de course diverse,
- dépôts de colis...

La conciergerie assure une partie des démarches auprès des organismes de prévoyance collective pour le financement des chambres particulières.

Outre l'attractivité supplémentaire apportée par ces prestations, le prestataire de conciergerie apporte recettes complémentaires à l'établissement.

Casques réfrigérants

Deux études scientifiques américaines publiées en février 2017 ont montré l'efficacité du port du casque réfrigérant dans la préservation des cheveux pendant les chimiothérapies.

Le succès de la préservation est défini par moins de 50% de perte de cheveux ce qui permet d'éviter le port de perruques et une partie des troubles psychologiques qui y sont associés.

UniHA référence les équipements PAXMAN qui sont des matériels compacts et mobiles.

L'appareil fait circuler un liquide de refroidissement réfrigéré à basse pression par le biais d'un casque réfrigérant positionné sur la tête du patient.

La circulation du liquide réfrigéré maintient le cuir chevelu à température optimale pour limiter l'alopécie.

Avec les entreprises, un dialogue constant pour construire une performance globale



Depuis plusieurs années, les équipes UniHA co-construisent la performance des projets achat avec le monde économique.

Apporter de la lisibilité sur les stratégies hospitalières, les recompositions à l'œuvre facilitent le travail des entreprises pour la définition des équipements, produits et offres commerciales.

En mars 2017, la convention entreprises rassemblait 500 représentants du monde économique pour entendre témoignages d'hospitaliers sur l'organisation des GHT, la gestion des parcs d'échographie et la manière

dont de très petites entreprises pouvaient travailler avec des hôpitaux répartis sur le territoire.

En mars 2018, plus de 600 participants ont dès à présent réservé leur après-midi pour renouveler l'expérience. On y parlera une nouvelle fois de GHT, mais aussi de réhabilitation accélérée après chirurgie, enfin de sérialisation du médicament.

Groupement commandes de dommages aux biens : une prime ajustée à la situation de chaque hôpital.

Jusqu'à ce que la filière services UniHA prenne l'initiative, peu d'acheteurs pensaient possible de conduire un achat groupé de contrats d'assurance pour la couverture du risque de dommages aux biens.

Il semble même qu'aucun groupement de commandes n'ait jusqu'à présent traité ce sujet.

Le point essentiel de la stratégie achat est la capacité à construire un canal d'informations suffisamment large et dense entre chacun des hôpitaux adhérents au groupement de commandes et les assureurs candidats.

Chaque prime acquitée par l'hôpital dépend des facteurs de risque et des niveaux de franchise que les établissements sont prêts à couvrir en situation de sinistre.

En procédure d'appel d'offres ouvert, impossible de construire dans la durée le dialogue entre les

établissements de santé et chacun des assureurs. Pour cette raison, le groupement de commandes a retenu la solution de la procédure concurrentielle avec négociations, prévue par les dernières dispositions du droit de la commande publique.

Les gains sur achat qui ont pu être dégagés témoignent de la justesse de la démarche. Certains hôpitaux ont vu leur prime baisser de près de 70 %.

Par contre, il était difficile de lancer cette procédure dans le cadre de la centrale d'achat.

La personnalisation de la prime est le facteur essentiel de réussite.

Le sourçage, tel que défini par l'article 4 du décret "marchés publics" du 25 mars 2016, représente la possibilité pour un acheteur "d'effectuer des consultations ou de réaliser des études de marché, de solliciter des avis ou d'informer les opérateurs économiques du projet et de ses exigences".

En réalité, l'article 4 de ce décret ne fait qu'encadrer une pratique déjà appliquée par un grand nombre de pouvoirs adjudicateurs. Il pose toutefois quelques limites. Ainsi, ces échanges préalables ne doivent pas avoir "pour effet de fausser la concurrence" et ne peuvent entraîner "une violation des principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures".

39
adhérents au groupement
de commandes

Portefeuille
1,372 M€

55 %
de gains au regard des primes antérieures

En 2018, UniHA évolue pour s'adapter aux nouveaux besoins hospitaliers

Une nouvelle filière d'achat : les prestations de transport

UniHA étend le périmètre de ses projets achat avec une nouvelle filière transports.

Elle sera coordonnée par le CHU de Montpellier.

Elle reprend à son compte, différents segments traités par le passé :

- carte carburant,
- transport de cellules souches,
- transport aérien de greffons et d'équipes chirurgicales.

L'actualité et les besoins des établissements plaident pour l'installation d'une filière d'achat dédiée à ces sujets.

Elle conduira le renouvellement et l'enrichissement des sujets précités.



Son champ d'investigation s'élargira aux trois thèmes suivants en première intention :

- les transports sanitaires inter-établissements puisque le coût de ces transports sera à la charge des hôpitaux à compter de 2018 ;
- les transports intra-GHT. La mise en réseau des établissements supports et parties, appellera en certaines situations, à des prestations de transport ;
- transport à vide des machines à perfuser les greffons rénaux.

L'achat numérique

Le SI Achat UniHA

L'ouverture au plus grand nombre de l'offre UniHA conjuguée à un élargissement toujours plus important du périmètre des marchés obligent à construire un système d'information achat qui colle au processus collaboratif du réseau.

Un appel d'offres est lancé à la sortie de l'été autour de 4 lots différents :

- le processus achat de la stratégie achat à la notification des pièces de marchés en passant par le recensement de besoins ;
- l'appui à la rédaction juridique des pièces de marchés : clausier, bibliothèque de documents référents ;
- pilotage, programmation et contrôle de gestion de l'ensemble du processus achat ;
- suivi en temps réel des défauts qualité dans l'exécution des marchés.

De manière transversale, le SI doit embarquer des référentiels de contacts hospitaliers, de fournisseurs, de segments et procédures de marchés.

Les potentialités de travail collaboratif avec un réseau étendu sont incluses au cahier des charges.

UniHA a retenu l'offre soutenue par BRAVO Solutions. Le déploiement sera conduit tout au long de l'année 2018 avec le concours du cabinet de conseil PWC.

Les caractéristiques du produit permettront de déployer la solution aussi bien dans le réseau UniHA que dans des GHT qui installent leur fonction achat. Les conditions organisationnelles sont semblables.

PLACE : la première pierre du guichet unique de la commande publique

UniHA travaille avec les équipes de la Direction des Achats de l'Etat sur la numérisation de la commande publique. De cette collaboration est née une plateforme de gestion des appels d'offres. Au fil des mois, se constitue un endroit où les services de l'Etat, l'UGAP, le réseau des CCI déposent leurs appels d'offres, gèrent les réponses des entreprises et archivent leurs pièces de marché.

Quelques-uns rêvent que cet entrepôt de pièces de marchés soit accessible aux comptables publics pour justifier des mandats à prendre en compte.



ÉQUIPES

4

BIOLOGIE



Quelques marchés

- Chromatographie en phase liquide
- Spectrométrie de masse
- Le marché des 1000 lots :
1500 références de réactifs et consommables de laboratoires
- Diagnostica STAGO & WERFEN
- Séquençage nouvelle génération
ILLUMINA
- Tubes & Piquants

Chiffres 2017

39

marchés

58,98 M€

de volume d'achat annuel en 2017

1,53 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Cette famille d'achat couvre l'ensemble des domaines analytiques et diagnostiques : allergie et auto-immunité, bactériologie, biochimie et immuno-analyse, biologie moléculaire, gaz du sang, hématologie et cytologie, pharmacologie et toxicologie, réactifs, consommables, matériel de bloc opératoire.

Filière coordonnée par le
CHU de Poitiers

COORDONNATEUR :
Michel SOREL
ACHETEUR :
Stéphan MARQUETEAU
ASSISTANT ACHAT :
Pierre TROMAS

PORTEURS DE SEGMENT
CHU Bordeaux
CHU Saint-Etienne

Page 34

BUREAU &
BUREAUTIQUE

Chiffres 2017

9

marchés

31,77 M€

de volume d'achat annuel en 2017

0,64 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Des fournitures de bureau à la mise en place de systèmes de location-gérance innovants, cette famille d'achat couvre en totalité les fonctions et l'environnement des activités de bureau : matériel d'écriture, papier et enveloppes, techniques d'impression et de reprographie, mobilier.

Quelques marchés

- Affranchissement
- Service courrier
- Machines à Affranchir
- Photocopieurs & Imprimantes Multifonctions
- Consommables Neufs et Compatibles
- Fournitures de Bureau
- Papiers Standards
- Papiers Médico-Techniques
- Mobilier de Bureau
- Petit Colis

Filière coordonnée par les
Hospices Civils de Lyon

COORDONNATEUR :
Vincent CHARROIN
ACHETEUR :
Julien COMBIER
ASSISTANT ACHAT :
Sylvain DELAPIERRE



PORTEUR DE SEGMENT
AP-H Paris

Page 35

CONSOMMABLES & EQUIPEMENTS DES UNITÉS DE SOINS



Quelques marchés

- Biberons, Tétines & Téterelles
- Equipements d'hospitalisation et Aide au brancardage
- Films Radiologiques & Mise à Disposition de Reprographes
- Instrumentation Médicale & Chirurgicale
- Lave Bassins
- Mobilier d'Environnement du Patient
- Mobilier Modulaire & Logistique
- Petits DM non stériles
- Poches d'Aspiration à Usage Unique et Consommables Associés
- Thermométrie

Chiffres 2017

10
marchés
19,71 M€
de volume d'achat annuel en 2017
0,346 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La filière CEUS lance des achats d'équipements hôteliers centrés autour de la chambre du patient ainsi que des consommables liés à l'activité de prise en charge du patient.

Quelques exemples : matériel de puériculture, poches d'aspiration à usage unique, systèmes d'aide au brancardage, contenants pour déchets.

PORTEURS DE SEGMENT
CHU Montpellier
CH Toulon

DECHETS



Chiffres 2017

2
marchés
26,74 M€
de volume d'achat annuel en 2017
1,08 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La filière Déchets assure la coordination régionale des marchés de collecte et d'élimination des DASRI.

Ces régions couvrent des GHT, des établissements médico-sociaux associés ou pas aux GHT, des établissements non hospitaliers comme des universités ou centres de recherche i.e. Inserm, CNRS.

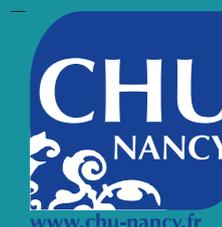
Elle coordonne également les marchés de contenants déchets : sacherie, fûts, caisses avec sac intérieur, reliquaires.

Quelques marchés

- Collecte et Elimination des Déchets
- Emballages à usage unique pour les DASRI et les DAOM

Filière coordonnée par le CHU de Nancy

COORDONNATEUR :
Stéphanie GEYER
ACHETEUR :
Jean-Marc BARATTE



Filière coordonnée par les Hospices Civils de Lyon



Hospices Civils de Lyon

COORDONNATEUR :
Véronique BERTRAND
ACHETEUR :
Anthony MAURO
ASSISTANT ACHAT :
Sylvain DELAPIERRE

ENERGIE



Quelques marchés

- Achat d'Équipement Vecteurs d'Économies d'Énergie
- Télérelèves des compteurs d'eau
- Utilités V3 (gaz naturel, électricité, effacement)

Chiffres 2017

3
marchés317,06 M€
de volume d'achat annuel en 201739,70 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La filière propose des marchés de fournitures d'énergie. Elle est articulée autour de trois segments principaux : le gaz, l'électricité et l'efficacité énergétique.

Ses groupements de commandes permettent de stimuler la concurrence, diminuer les coûts de passation (coûts de procédure et d'assistance à maîtrise d'ouvrage), donner accès aux membres à un accompagnement au quotidien sur des segments techniques complexes, bénéficier de stratégies d'achat pertinentes au regard des besoins et d'une gestion Grands Comptes quelle que soit la taille de l'établissement.

Filière coordonnée par le
CHU de Bordeaux

COORDONNATEUR :
Eric DUBINI
ACHETEURS :
Olivier de MIRAS
Justine LANGLOIS
Charlotte DAOUDI
Stéphan CHEVASSUT
ASSISTANTE ACHAT :
Aurore DEVIN

FONCTION
LINGE

Chiffres 2017

6

marchés

10,53 M€
de volume d'achat annuel en 20170,10 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Cette famille d'achat prend en charge le processus "linge" au sein de l'hôpital, en passant des marchés de textiles (linge plat et vêtements professionnels) ainsi que les produits lessiviels et l'ensemble des matériels utiles à cette activité.

Quelques marchés

- Consommables de blanchisserie
 - Grand Linge Plat
 - Petit Linge Plat
- Produits Lessiviels
- Textile d'Entretien
- Vêtements de Travail & Oreillers

Filière coordonnée par le
CHU de Saint-Etienne

COORDONNATEUR :
Vincent BERNE
ACHETEURS :
Jérémy BUCIA
Laurence VÉTARD



HYGIÈNE & PROTECTION DU CORPS



Quelques marchés

- Essuyage des Mains
- Incontinence Infantile
- Produits d'Hygiène des Locaux
- Tenues Professionnelles & Articles d'Hygiène à Usage Unique
- Incontinence Adulte
- Matériel de nettoyage

Chiffres 2017

6
marchés

40,22 M€
de volume d'achat annuel en 2017

1,05 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La filière Hygiène et Protection du Corps englobe les achats de textiles à usage unique, les produits d'hygiène corporelle et les matériels et produits pour l'hygiène des locaux. Elle répond aux besoins omniprésents d'essuyage des mains, de confort, fournit des tenues professionnelles et les articles d'hygiène à usage unique.

Filière coordonnée par le CHRU de Nancy



COORDONNATEUR :
Stéphanie GEYER
ACHETEUR :
Imane RHARTAG

www.chu-nancy.fr

INGÉNIERIE BIOMÉDICALE



Chiffres 2017

53
marchés

153,42 M€
de volume d'achat annuel en 2017

9,37 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La filière Ingénierie Biomédicale conduit les achats groupés d'équipements biomédicaux : appareils de mesure, fauteuils dentaires, échographie, endoscopie, imagerie en coupe (IRM et scanographie), mammographie, médecine nucléaire, photothérapie, radiologie, équipements de blocs opératoires (bistouris, éclairage, traçabilité).

PORTEUR DE SEGMENT

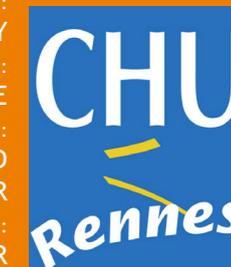
CHU Amiens
CHU Angers
CHU Bordeaux
CHU Dijon
CHU Lille
Hospices Civils de Lyon
CHU Nancy
L'Hôpital Nord Franche Comté
CHU Strasbourg
CHU Nantes
CH Aix-Pertuis - Pays d'Aix

Quelques marchés

- Appareils de Mesure du Volume du Contenu Vésical
- Appareils de Perfusion des Greffons Rénaux
 - Appareils de Radiologie Mobile
 - Arceaux Chirurgicaux Mobiles de Radioscopie
- Bistouris Dépendants des Equipements
 - Bronchoscopie à Usage Unique
 - Cardiocardiographes
 - Circulation Extra-Corporelle CEC & ECMO
- Défibrillateurs et stimulateurs externes
 - Dispositif de report de signalisation d'émission de rayons X pour arceaux mobiles de radioscopie
- Echographie - Achat par Spécialités Cliniques
 - Echographie - Gestion de Parc

Filière coordonnée par le CHU de Rennes

COORDONNATEUR :
Hubert SERPOLAY
RESPONSABLE DE FILIÈRE :
Bertrand LEPAGE
ACHETEURS :
Jean-Christophe GAND
Kévin BELLENGER
ASSISTANTE ACHAT :
Virginie OGIER



RESTAURATION



Quelques marchés

- Analyses Nutritionnelles & Bactériologiques
- Audit sur le gaspillage alimentaire
- Epicerie & Boissons
- Ovo Produits & Produits Laitiers
- Produits de 4ème & 5ème Gamme & Traiteur
- Produits Diététiques & Autres Produits Alimentaires
- Produits Surgelés
- Viande, Volaille & Charcuterie et produits à textures modifiées

Chiffres 2017

8

marchés

108,83 M€

de volume d'achat annuel en 2017

5,02 M€

de gain estimé sur achat en 2017

La filière couvre l'achat de l'ensemble des denrées alimentaires, des équipements, des consommables et des prestations de restauration. En raison de la prédominance des restaurations internes à l'hôpital, les actions de la filière se sont, jusqu'à présent, principalement concentrées sur les achats de denrées alimentaires. L'importance de la nutrition, le besoin de solutions de proximité et le recours à des produits locaux, comptent parmi les priorités d'une filière d'achat particulièrement exposée.

Filière coordonnée par les CHU d'Angers et Tours



COORDONNATEURS :
Agnès CHARLOT-ROBERT -
CHU Tours
Lionel PAIHLE - CHU Angers
ACHETEUR :
Sophie CAILLÉ
ASSISTANTS ACHAT :
Clément DA SILVA
Patrick RENO

RH & PRESTATIONS INTELLECTUELLES



Chiffres 2017

9

marchés

17,17 M€

de volume d'achat annuel en 2017

3,17 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Les achats de prestations intellectuelles concernent des besoins très variés, souvent dans le domaine juridique, de l'audit ou auprès des services Ressources Humaines. Elle s'investit aussi dans les marchés de services aux patients, comme la conciergerie à l'hôpital. Plus récemment, elle s'est engagée dans des marchés touchant à l'organisation même des soins. Elle a acquis des dispositifs médicaux en lien avec des prestations de conseil et développement des compétences pour aider les hôpitaux à raccourcir la durée moyenne de séjour des patients.

PORTEUR DE SEGMENT
CHU Clermont-Ferrand

Quelques marchés

- Conciergerie Hospitalière
- Conseil & Représentation Juridique des Contentieux SMUR
 - Désignation du Commissaire aux Comptes
- Formation à l'Habilitation Electrique
 - Formation à la Gestion du Stress, Agressivité & Violence, Accueil et à l'Anglais
 - Fourniture, mise en œuvre et maintenance d'une solution informatique de consolidation des données achat d'un GHT
- Gestion pour Compte du Tiers Payant dans le Cadre des AT et Maladies Professionnelles
 - Intérim Paramédical
- Mission d'accompagnement à la mise en œuvre des GHT
 - Mission d'audit et d'optimisation des blocs opératoires

Filière coordonnée par le CHU de Nantes

COORDONNATEUR :
Aude MENU
ACHETEURS :
Elisabeth CHOLLET
Perrine LE MÉHAUTÉ
ASSISTANTE ACHAT :
Laëtitia RUBAUX



SANTÉ DIGITALE & NUMÉRIQUE



Quelques marchés

- Dictée Numérique & Reconnaissance Vocale (DNRV)
- Dossier Patient Informatisé (DPI)
- Dossier Réanimation & Connectivité Equipements Biomédicaux
- Maintenance Serveurs, Stockage & Postes de Travail
- Matériels Micro-Informatique Spécialisés
- Post Traitement d'Images Médicales
- Revue des Contrats de Maintenance Informatique MAINCARE
- Revue des Contrats de Maintenance Informatique MEDASYS
- Schéma Directeur des Systèmes d'Information pour GHT
- Sécurité du Système d'Information
- Solution de Réseaux Informatiques Sécurisés
- Solution de Systèmes d'Information Achat
- Stockage
- Système de Gestion de Laboratoire
- Telephony Over Internet Protocol (TOIP)
- Virtualisation des Serveurs

Filière coordonnée par l'AP-H Marseille



COORDONNATEUR :
Thierry BLANCHARD
ACHETEUR :
Olivier XICLUNA
ASSISTANTE ACHAT :
Kerline RAYMOND

Chiffres 2017

17
marchés
70,9 M€
de volume d'achat annuel en 2017
2,847 M€
de gain estimé sur achat en 2017

La révolution digitale et numérique apporte des évolutions considérables, tant en médecine qu'en organisation des systèmes d'information hospitaliers. Dans cet environnement sensible, la filière traite de l'achat des logiciels, de matériels et de services pour les systèmes d'informations. Elle s'est par exemple fortement investie dans la réalisation du dossier patient informatisé (DPI), comme dans le schéma directeur des systèmes d'information pour les GHT.

PORTEURS DE SEGMENT
CHU Amiens
CHU Bordeaux
CHU Clermont-Ferrand
CH Libourne
Hospices Civils de Lyon
CHU Nice

SERVICES



Quelques marchés

- Abonnements
- Assurance Automobile
- Assurance Dommages aux Biens
- Contrôles Techniques Périodiques
- Fournitures d'atelier pour l'entretien et la maintenance
 - Hygiène 3 (Dératisation, Désinsectisation, Désinfection)
 - Maintenance Ascenseurs
- Maintenance Travaux de 2nd œuvre
 - Portes automatiques
- Prestation d'archives physiques
 - Prestation de Bionettoyage
 - Voyages & Déplacements

Chiffres 2017

12
marchés
118,66 M€
de volume d'achat annuel en 2017
2,78 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Les services, ce sont par définition toutes les activités immatérielles achetées par l'hôpital, de natures très diverses, comme les assurances, les prestations de nettoyage et d'hygiène des locaux, les services de maintenance... Seuls les services médicaux cœur de métier et les services spécifiques à certaines des autres filières ne sont pas de la responsabilité de cette filière.

Filière coordonnée par le CHU de Nantes

COORDONNATEUR :
Aude MENU
ACHETEURS :
Elisabeth CHOLLET
Perrine LE MÉHAUTÉ
ASSISTANTE ACHAT :
Laëtitia RUBEUX



TRANSPORTS



Quelques marchés

- Carte Carburant
- Transport de Cellules Souches
- Transports Aériens de Greffons et d'Equipes Chirurgicales
- Transport à vide des Machines de Perfusion des Greffons Rénaux
- Transport logistique intra-GHT
- Transport sanitaire inter-établissements

Cette nouvelle filière Transports reprend en gestion directe l'ensemble des marchés actuellement pilotés par les filières Services ou RH & PI.

En outre, il est proposé que la conduite des projets achat héliSMUR soit intégrée à ce nouvel ensemble. Ce programme est financé par la DGOS jusqu'à fin 2019.

Filière coordonnée par le CHU de Montpellier



COORDONNATEUR :
Florence MARQUES
ACHETEURS :
Sandrine DENJEAN
Antoine GARRIGUE-GUYONNAUD
Cyril LOPEZ



PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS

Chiffres 2017

109
marchés
2 269 M€
de volume d'achat annuel en 2017
95,96 M€
de gain estimé sur achat en 2017

L'achat de médicaments est un poste clé de la vie de l'hôpital. C'est la plus importante famille d'achat au sein du GCS UniHA.

Ses enjeux sont considérables, justifiant d'une approche internationale (les industriels ont une dimension mondiale) et d'un service de proximité dans la délivrance des médicaments au sein de l'hôpital.

La filière achète toutes classes de médicaments, qu'il s'agisse de médicaments en monopole, de médicaments génériques ou de médicaments substituables.

Filière coordonnée par les CHU de :

Bordeaux, Lille,
HC Lyon, AP-H Marseille,
Saint-Etienne, Toulouse

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS



Chiffres 2017

29

marchés

200,60 M€

de volume d'achat annuel en 2017

38 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Quelques marchés

- Gaz Médicaux avec Mise à Disposition & Maintenance des Installations
- Grossiste Répartiteur
- Médicaments Radiopharmaceutiques à Usage Médical et Produits de Contraste
- Muscles & Squelettes / Médicaments Génito-Urinaires / Hormones Sexuelles et Systémiques / Antidotes

Filière coordonnée par le CHU de Bordeaux

COORDONNATEUR :
Françoise PETITEAU-MOREAU

ACHETEURS :
Caroline HADJADJ

ASSISTANTE ACHAT :
Aurélie ADJEDJ

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS



Chiffres 2017

6

marchés

55,60 M€

de volume d'achat annuel en 2017

1,86 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Quelques marchés

- AGEPS
- Façonnage de Nutrition Parentérale
 - Nutrition Entérale
- Solutés de Perfusion & Nutrition Parentérale

Filière coordonnée par le CHU de Lille

COORDONNATEUR :
Isabelle WALBECQ

ACHETEURS :
Clarisse CUAZ-PEROLIN
Bertrand MASSON

ASSISTANTE ACHAT :
Lydie BIZON

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS



Quelques marchés

- Médicaments Dérivés du Sang (MDS)
- Médicaments Dermatologiques & Antiseptiques / Médicaments du Système Respiratoire

Chiffres 2017

11
marchés
207,30 M€
de volume d'achat annuel en 2017
7,90 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par les Hospices Civils de Lyon

COORDONNATEUR :
Véronique BARDEY-BRUYERE
ACHETEUR :
Cécile VISENT
ASSISTANTE ACHAT :
Denise GUIRIABOYE



Chiffres 2017

43
marchés
1 103 M€
de volume d'achat annuel en 2017
28,60 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par L'AP-H Marseille

COORDONNATEUR :
Marc LAMBERT
ACHETEUR :
Christine DEBEURET
ASSISTANTE ACHAT :
Aurélie BLAINEAU

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS

Quelques marchés

- Anticancéreux, Immunomodulateurs & Immunosuppresseurs / Facteurs de Croissance de la Lignée Blanche
- Médicaments du Système Cardio-Vasculaire / Antithrombotiques & Antihémorragiques
- Médicaments des Voies Digestives et du Métabolisme

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS



Quelques marchés

- Anesthésiques Inhalés
- Médicaments du Système Nerveux

Chiffres 2017

8
marchés

55,60 M€
de volume d'achat annuel en 2017

2,70 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par le CHU de Saint-Etienne

COORDONNATEUR :
Françoise THIRY

ACHETEUR :
Isabelle BRUNEL

ASSISTANTE ACHAT :
Nathalie FAURE

PRODUITS DE SANTÉ MÉDICAMENTS



Chiffres 2017

12
marchés

646,30 M€
de volume d'achat annuel en 2017

16,80 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par le CHU de Toulouse

COORDONNATEUR :
Aline JAMMES

ACHETEUR :
Audric DARRAS

ASSISTANTS ACHAT :
Farid BOURAADA
Marie-Line COUBERES

Quelques marchés

- Antiinfectieux
- Médicaments des Organes Sensoriels
- Médicaments sous Autorisation Temporaire d'Utilisation (ATU)

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX



Souvent en lien avec les filières Biologie et Ingénierie Biomédicale, la filière Produits de Santé - Dispositifs Médicaux traite de l'achat de dispositifs médicaux standards ou opérateur-dépendant.

Même si certains de ces achats sont de nature traditionnelle (pansements, dispositifs stériles...), elle exerce une veille constante sur les innovations qui bouleversent aujourd'hui les techniques médicales.

Chiffres 2017

35

marchés

97,27 M€

de volume d'achat annuel en 2017

5,92 M€

de gain estimé sur achat en 2017



Chiffres 2017

7

marchés

31,19 M€

de volume d'achat annuel en 2017

2,57 M€

de gain estimé sur achat en 2017

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX

Quelques marchés

- Abord Parentéral
- Abord Respiratoire / Oxygénothérapie & Aérosolthérapie / Circuits Respirateurs
- Générateur pour Traitement des Plaies par Pression Négative (TPN)
 - DMI cardiologie - défibrillateurs et stimulateurs implantables

Filière coordonnée par les
CHU de :

Bordeaux, Lille,
HC Lyon, AP-H Marseille,
Toulouse

Filière coordonnée par le
CHU de Bordeaux

COORDONNATEUR :
Vincent PHILIP

ACHETEUR :
Sami YANI

ASSISTANTE ACHAT :
Anne-Marie DELHAYE

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX



Centre Hospitalier Régional
Universitaire de Lille

Quelques marchés

- Dispositifs Médicaux Implantables d'Ostéosynthèse
- Drapage & Habillage / Trousses de Spécialité

Chiffres 2017

2

marchés

13,46 M€

de volume d'achat annuel en 2017

Aucun marché notifié en 2017

Filière coordonnée par le CHU de Lille

COORDONNATEUR :

Isabelle WALBECQ

ACHETEURS :

Clarisse CUAZ-PEROLIN

Bertrand MASSON

ASSISTANTE ACHAT :

Lydie BIZON



Hospices Civils de Lyon

Chiffres 2017

12

marchés

34,30 M€

de volume d'achat annuel en 2017

3,08 M€

de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par les Hospices Civils de Lyon

COORDONNATEUR :

Véronique BARDEY-BRUYERE

ACHETEUR :

Sylvie SERPENTIE

ASSISTANTE ACHAT :

Denise GUIRIABOYE

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX

Quelques marchés

- Bas anti-thrombose
- Conditionnement de stérilisation et dispositifs de contrôle
 - Electrodes
- Gants médicaux stériles et non stériles
- Objets de pansements
- Produits hydroalcooliques pour le traitement hygiénique et la désinfection chirurgicale des mains
 - Savons doux, savons par saponification et détergents désinfectants

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX



Quelques marchés

- Autotransfusion - Equipement et Consommables
- Hémodialyse

Chiffres 2017

6
marchés
6,73 M€
de volume d'achat annuel en 2017

Aucun marché notifié en 2017

Filière coordonnée par l'AP-H Marseille

COORDONNATEUR :
Marc LAMBERT
ACHETEUR :
Christelle LABRANDE
ASSISTANTE ACHAT :
Fabienne LECOINTRE

PRODUITS DE SANTÉ DISPOSITIFS MÉDICAUX



Chiffres 2017

8
marchés
11,60 M€
de volume d'achat annuel en 2017
0,27 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Quelques marchés

- Abords Urologique & Digestif
- Sutures, Dispositifs Médicaux de Coelochirurgie et d'Electrochirurgie
- DMI cardiologie - défibrillateurs et stimulateurs implantables

Filière coordonnée par le CHU de Toulouse

COORDONNATEUR :
Marion CASTEL-MOLIERES
ACHETEUR :
Anjani MARTIN
ASSISTANTS ACHAT :
Farid BOURAADA
Marie-Line COUBERES

PRODUITS DE SANTÉ DISPENSATION PDS



Quelques marchés

- Automate de Dispensation Globale
- Drugcam, préparation sécurisée des chimiothérapies
- Automate de dispensation nominative

Chiffres 2017

3
marchés
0,30 M€
de volume d'achat annuel en 2017
0,031 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Filière coordonnée par CHU de Nîmes en 2017

COORDONNATEUR :
Jean-Marie KINOWSKI
ACHETEURS :
Caroline HADJADJ
(PHARMACIEN)
Bertrand LEPAGE
(FILIÈRE INGÉNIERIE BIOMÉDICALE)



CENTRALE D'ACHAT DE L'INFORMATIQUE HOSPITALIÈRE

Quelques marchés

- Accord Microsoft
- Logimétrie
- Matériel Micro-Informatique Standard (PC et Ecrans)
- Simphonie-Diapason
- Telecom
- AMO Telecom
- Virtualisation Postes de Travail
- Webisation : transformation mobile/web des applications clients/serveurs
- Fournitures d'écrans interactifs, solutions travail collaboratif, visio-conférence
- PC opérés
- Formations et prestations relatives aux technologies, produits et services en ligne Microsoft
- VNA : archivage neutre
- Cloud HDS CAIH
- Navigateur Web intelligent

CHEF DE PROJET CAIH :

Vincent DELEAU

ASSISTANTE DE DIRECTION :

Agnès DELARCHE

ACHETEURS :

Julien COMBIER

Guillaume DERAEDT

Gilles DUSSART

Régis KAMINSKI

Chiffres 2017

15
marchés

98,47 M€
de volume d'achat annuel en 2017

15,44 M€
de gain estimé sur achat en 2017

Télécoms

Téléphonie fixe, téléphonie mobile, accès réseaux sécurisés, accès internet et palette de services (gestion de flotte mobile...) : CAIH (Centrale d'Achat d'Informatique Hospitalière) conclut un marché pour que les établissements de santé puissent couvrir la totalité de leurs besoins télécom et les faire converger.

Chaque établissement, chaque GHT peut disposer du marché à tout moment, sans engagement préalable et en conformité avec ses éventuels engagements antérieurs.

La société titulaire est principalement SFR Business qui couvre techniquement les besoins attendus et dont l'offre de prix unique est attrayante quel que soit l'établissement de santé.

Les gains attendus sont d'au moins 30 % d'économies pour les adhérents d'UniHA et jusqu'à 70 % pour les établissements qui utilisent plus rarement les services des groupements.

Les dépenses de téléphonie hospitalières représentent plus de 105 Millions d'Euros (dont 85 % de téléphonie fixe).

Diapason

CAIH a signé des partenariats industriels pour développer le système national de prépaiement DIAPASON (Débit Intervenant Après le PARcours de Soins) agréé Groupe Carte Bancaire et ASIP Santé. Ce marché comprend la fourniture des terminaux de paiement sécurisés. Le but est d'accélérer la mise en œuvre d'une solution innovante qui permet au patient de préenregistrer sa carte bancaire lors de son admission, puis d'être débité du montant restant à sa charge après rappel automatique via SMS.

DIAPASON est une composante majeure du Programme de simplification du parcours du patient à l'hôpital (SIMPHONIE) conçu et soutenu par la DGOS (ministère de la Santé).

DIAPASON permettra aux patients, dès leur entrée à l'hôpital, d'autoriser l'enregistrement de leurs coordonnées bancaires par un tiers de confiance afin que leur compte soit débité ultérieurement, une fois le montant de la facture connu (et sous réserve qu'il soit inférieur à un plafond communiqué au préalable).

Les patients éviteront ainsi les files d'attente aux caisses et pourront régler l'ensemble des formalités administratives en une seule fois.

De leur côté, les établissements de santé bénéficieront du rapprochement comptable et du recouvrement automatique ce qui évite des tâches répétitives à faible valeur ajoutée.



Cap sur les GHT

Accompagnement GHT

Au printemps 2016, la DGOS demande à UniHA de mettre en place un accord-cadre marché subséquent pour aider à la mise en œuvre des GHT dont les modalités viennent d'être connues.

Le dispositif est partie intégrante du plan d'accompagnement multidimensionnel que le Ministère de la Santé déploie.

UniHA notifie un marché pour l'accompagnement de 57 GHT répartis sur l'ensemble du territoire et dont la liste sera arrêtée par chaque ARS.

Sept cabinets de consultants sont retenus au stade de l'accord-cadre.

UniHA intervient dans la notification des accords-cadres.

Il accompagne l'établissement dans la définition de son cahier des charges.

Pour gagner du temps, il reste pouvoir adjudicateur du marché subséquent puis exécute directement les marchés :

- passe les bons de commande,
- assure le paiement aux prestataires sur attestation de service fait établi par le GHT bénéficiaire.

L'opération initiée en 2016, s'étale sur l'année 2017 puis s'éteindra en 2018.

Plan Actions Achat de Territoire

A l'été 2017, les plans d'actions achat deviennent des plans actions achat de territoire.

Une phase expérimentale est lancée dès la rentrée.

Après quelques semaines tests, le format est repris pour assurer un plus grand nombre d'accompagnements.

13 GHT sont accompagnés en 2017 :

- Var,
- Lille métropole et Flandres intérieures, Alpes maritimes,
- Haute Corse,
- Mayenne et Haut Anjou,
- Cantal,
- Léman Mont Blanc,
- Alliance Gironde 33,
- Deux-Sèvres,
- Haute Saône,
- Ouest Audois,
- Océan Indien,
- Yvelines Sud.

Les accompagnements durent en moyenne environ 19 semaines.

Les quatre premiers accompagnements de l'année ont permis de capitaliser un peu plus de 5 M€ de marge de manœuvre.

Pour les autres PAAT, plus de 130 pistes de gains sont identifiées

héliSMUR

Appui à la passation des marchés et à l'approche territoriale des transports héliSMUR

Depuis l'été 2014, UniHA a installé une équipe spécialisée dans "l'accompagnement des hôpitaux et la passation des marchés de prestations d'héliSMUR".

Ce service aux établissements est financé par la DGOS.

12 marchés ont été conclus avec ce service ou sont accompagnés actuellement. Ils représentent 31 appareils soit près de 70 % du marché national :

- Groupement Grand Est,
- Alençon,
- Groupement Nouvelle Aquitaine,
- GIP Créteil,
- Groupement Pays de Loire - Bretagne,
- Saint-Etienne,
- La Réunion,
- Groupement Provence Alpes-Côte-d'Azur,
- Groupement Amiens - Laon,
- Cayenne,
- Groupement Région Centre,
- Groupement Bourgogne Franche Comté.

Ce service aide les décideurs hospitaliers dans la mise en œuvre des dernières réglementations aéronautiques.

Le suivi d'exécution des marchés se renforce et est vecteur de gains financiers et d'efficacité organisationnelle.

Pour 2018-2019 la Direction Générale de l'Offre de Soins a fixé une feuille de route claire :

- établir une boîte à outils des marchés héliSMUR ;
- appuyer les acteurs locaux (acheteurs, établissements, Agences Régionales de Santé) ;
- travailler à de nouveaux modèles économiques.

Ce travail est articulé avec les compétences d'organisation sanitaire des Agences Régionales de Santé.





Les membres du comité de direction

Président

Charles Guépratte

Directeur général
CHU de Nice

Vice-présidents

Nicolas Best

Directeur général
CH Annecy Genevois et Pays de Gex
Vice-président de la CME
Hospices Civils de Lyon

Yves François

Membres

Emeline Bertrand

Directeur adjointe
Direction des transports, de la
logistique et de l'environnement,
direction des achats et des
approvisionnements
CH Lens

Séverine Masson

Directrice générale adjointe
CHU de Poitiers

Diane Petter

Directrice générale adjointe
CH Le Mans

Isabelle Walbecq

Pharmacien responsable de pôle
CHRU de Lille

Thierry Blanchard

Adjoint au DSI
AP-H Marseille

Eric Dubini

Directeur des achats
CHU de Bordeaux

François Faure

Chef du service des équipements
biomédicaux
CHU d'Angers

Frédéric Gilles

Responsable département Architecture
Technique et Infrastructures
CHU de Rouen

Marc Lambert

Pharmacien
AP-H Marseille

Vincent Lauby

Pharmacien
CH de Troyes

Benoit Oui

Président de CME
CH de Bayonne

Un modèle économique sobre, compétitif et transparent

Le modèle économique d'UniHA le distingue des pratiques de ses concurrents

Parce qu'il épouse les principes coopératifs, UniHA ne peut proposer aux hôpitaux un modèle économique qui s'écarterait trop de leur réalité budgétaire et financière.

Le modèle économique doit être sobre et compétitif

Les ressources d'UniHA ne peuvent dépasser **UNE RÈGLE D'OR BUDGÉTAIRE** égale à 0,296 % du portefeuille achat. En 2017, le portefeuille achat prévisionnel était de 3,3 Mrds€, le budget prévisionnel maximum est arrêté à 9,788 M€. Les résultats de l'année 2017 soulignent une compétitivité accrue : un

portefeuille de 3,3342 Mrds€ et une dépense totale de 8,771 M€. Le taux réel de la règle d'or budgétaire est de 0,263%. Pour 2018, le portefeuille prévisionnel est estimé à 3,750 Mrds€. Le budget prévisionnel 2018 est arrêté au niveau de 11,1 M€.

Le modèle économique ne peut s'écarter de la transparence des flux financiers

Les comptes d'UniHA sont publics.

L'intégralité des recettes d'UniHA provient de contributions volontaires des hôpitaux.

Les remises sur chiffre d'affaires sont perçues par les hôpitaux bénéficiaires. Elles ne sont pas captées par UniHA, rendant opaque le véritable niveau des ressources de l'opérateur achats.

Les entreprises ne doivent pas s'acquitter d'une redevance pour travailler avec les hôpitaux du réseau UniHA.



Le modèle économique est construit pour maximiser la performance achat

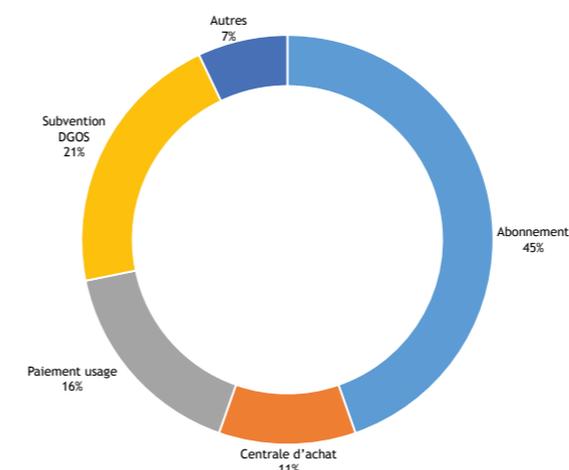
La performance achat résulte de la visibilité apportée au monde économique, de l'engagement dans la durée dans les projets achat.

Le modèle économique oriente les hôpitaux à privilégier la voie du groupement de commandes.

Le financement d'UniHA résulte de quatre grandes catégories de ressources :

- un **abonnement** maintenant construit autour des GHT ;
- une performance achat opportuniste en **centrale d'achat**, moins productive que celle tirée des groupements de commandes, et relativement plus onéreuse ;
- une performance achat majorée dans les **groupements de commandes**, associée à des coûts résiduels plus faibles,
- des **subventions** servies par la DGOS au titre des prestations assurées pour son compte : accompagnement GHT, PAAT, héliSMUR, CHU Martinique.

Structure des recettes UniHA en 2017



La majorité des dépenses finance le réseau d'experts. Elles représentent 63 % du budget annuel

Les hôpitaux contribuent au projet UniHA par la mise à disposition de personnels.

Ce temps leur est intégralement remboursé. Il représente 1,641 M€ en 2017.

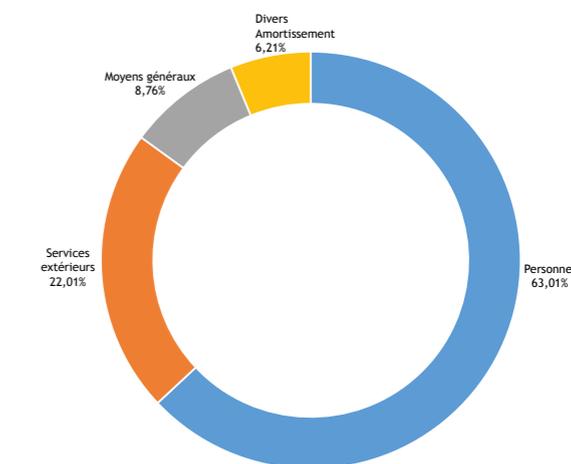
Au cours des dernières années, différents investissements sont conduits pour consolider l'organisation d'UniHA :

- contrôle de gestion,
- appui juridique,
- relation avec les établissements.

Les fonctions supports représentent 35 % de la dépense totale.

L'exercice est clos avec un excédent comptable de 0,353 M€. Il est intégralement réinvesti en 2018 pour le déploiement du nouveau SI Achat UniHA.

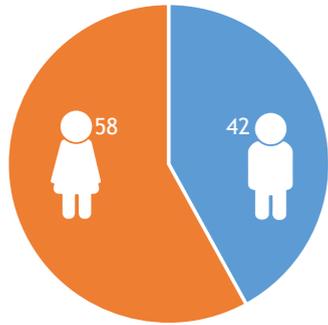
Décomposition des dépenses UniHA en 2017



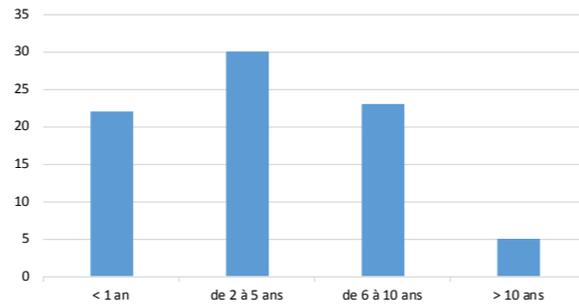
Un réseau de compétences à forte valeur ajoutée

Année 2017

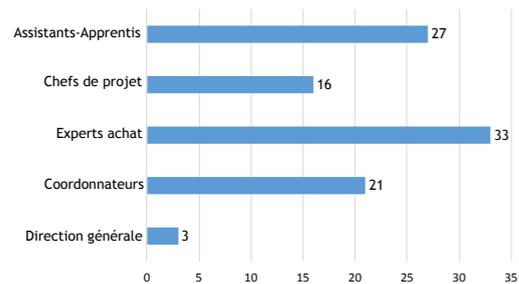
RÉPARTITION FEMMES-HOMMES



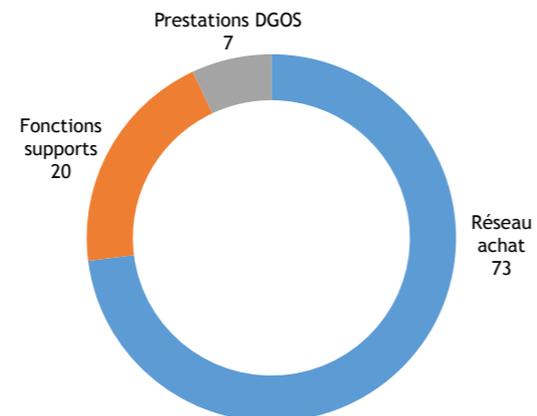
ANCIENNETÉ DU PERSONNEL



RÉPARTITION EN CATÉGORIES D'EMPLOIS



LOCALISATION DES EMPLOIS





GCS UniHA 9 rue Tuilleries 69003 LYON - www.uniha.org - Twitter @UniHA_Hopital. Siret n°130 002 223 00027 septembre 2018.
 Crédits photos : CHU Nîmes - CHU Saint-Etienne - AP-HMarseille - CHU Nice - Adobe Stock. Service communication UniHA.