



UniHa déploie un réseau d'"ambassadeurs" en région et finalise son système d'information achats



PARIS, 11 mars 2019 (TechHopital) - UniHa concrétise la mise en place d'un réseau de huit "ambassadeurs" en région et va déployer un système d'information (SI) achats au début du second semestre, a annoncé le 7 mars Bruno Carrière, directeur général de la centrale d'achats nationale, lors d'une conférence de presse.

Les premiers "ambassadeurs" du réseau sont "opérationnels depuis quelques jours", a indiqué le directeur général. Ils ont pour objectifs d'"aider et suivre au quotidien les établissements dans leur expérience UniHA [Union des hôpitaux pour les achats]" afin de "décupler" la relation de proximité, est-il indiqué dans un dossier de presse diffusé jeudi.

Ce réseau comprend, en plus des huit ambassadeurs, un directeur des relations avec les établissements, Frédéric Robelin. Chaque "ambassadeur" d'UniHa est en charge d'une zone délimitée comprenant chacune environ une quinzaine de groupements hospitaliers de territoire (GHT).

La centrale nationale travaille actuellement avec 88 groupements hospitaliers de territoire (GHT) et 835 établissements, a souligné le directeur général.

"On s'est aperçu que des hôpitaux ou des équipes dans les hôpitaux passaient à côté d'opportunités, car ils ne les connaissaient pas ou ne profitaient pas de toutes les opportunités de communication qu'on pouvait mettre en place", a évoqué Bruno Carrière.

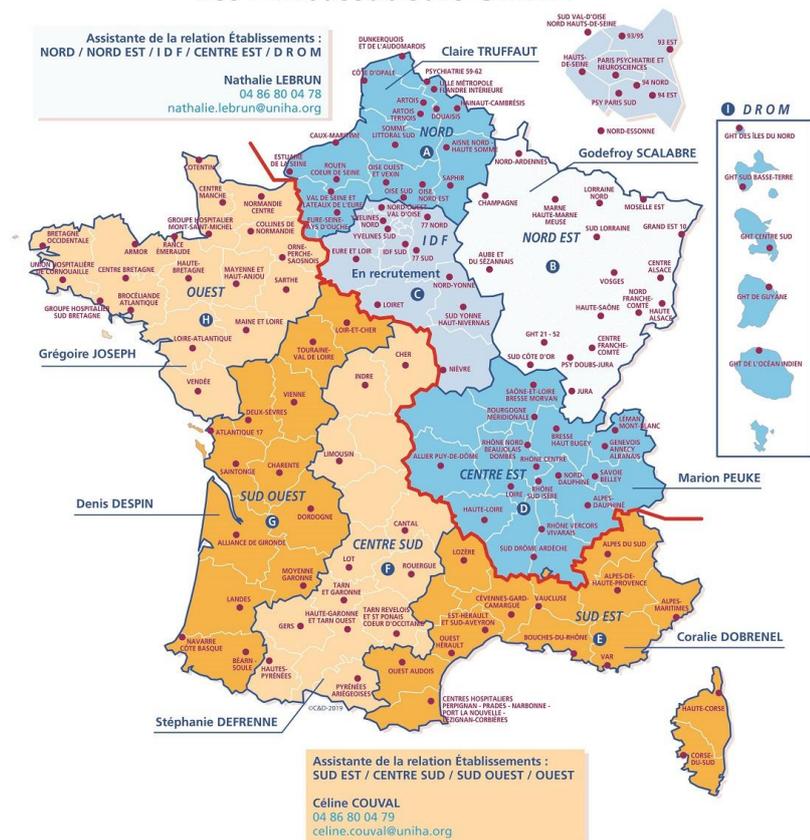


[Visualiser l'article](#)

Le "premier travail" de ces "ambassadeurs" est de "mieux connaître et identifier les hôpitaux, les aider dans les appréhensions d'outils, comme le nouveau SI d'UniHa", pour ensuite "les accompagner sur la captation des opportunités, les aider à comprendre les marchés et éventuellement faire émerger des besoins qui ne sont pas couverts et qu'on pourrait aider à concrétiser", a-t-il poursuivi. L'objectif étant d'"être plus pertinents dans les offres d'UniHa".

Ce dernier a souligné la "diversité des profils" et des expertises des "ambassadeurs", qui jouissent d'une expérience de pharmacien hospitalier, responsable d'achat industriel, ingénieur d'affaires, dirigeant de PME ou encore de direction dans les équipements biomédicaux.

Les Ambassadeurs UniHA



Chaque ambassadeur devrait couvrir un territoire de 15 GHT. L'"ambassadeur" pour la partie élargie de l'Île-de-France n'a pas encore été recruté, a précisé Bruno Carrière, qui espère trouver un profil de médecin. La création de ces huit postes représente un investissement de plus d'un million € par an pour un budget d'UniHa qui s'élève à 12 millions €, a-t-il ajouté. Initialement, UniHa prévoyait de déployer ce réseau d'"ambassadeurs" sur 2017-2018, rappelle-t-on.



Un SI achats pour "industrialiser les tâches à faible valeur ajoutée"

Le directeur général s'est par ailleurs exprimé sur le déploiement du SI achats de la centrale pour gérer et suivre les étapes du processus achats prévu au début du second semestre. "On arrive au terme du paramétrage", a-t-il souligné.

L'opération a été confiée à l'éditeur BravoSolution*, devenu Jaggaer*, qui avait été retenu fin 2017 comme système d'information pour la gestion des achats, associé aux équipes consulting de PwC, rappelle-t-on (cf dépêche TecHopital).

"A partir de l'été, les prochains appels d'offres seront construits sur cette base numérique". Celle-ci couvrira "l'initialisation d'un projet achat jusqu'au terme du contrat", avec "la rédaction du cahier des charges, la définition des allotissements, l'interrogation des établissements sur leurs besoins, la définition de la stratégie achat en fonction des besoins des hôpitaux et de la réalité de l'offre, le partage de cette stratégie achat avec l'écosystème UniHa", a-t-il notamment égrené.

Avec ce SI, près de 5.000 hospitaliers associés "seront connectés sur un espace de travail collaboratif autour de la fonction achat", répartis dans 835 établissements autour de plus de 500 projets achats différents", est-il indiqué dans le dossier de presse.

Ce système va notamment servir à "industrialiser les tâches à faible valeur ajoutée et répétitives" et "consolider et fiabiliser l'ensemble des données associées aux projets achats", est-il expliqué.

UniHa prévoit de dépasser les 4 milliards € en volume d'achats en 2019

Interrogé sur la convention signée entre la direction générale de l'offre de soins (DGOS) et les trois centrales d'achats nationales en décembre 2018, Bruno Carrière a indiqué que celle-ci repose notamment sur "deux piliers importants".

Il s'agit "des prérogatives irréfragables des pouvoirs publics qui sont là pour réguler, poser des principes de politique publique" ainsi que de "l'autonomie et la responsabilité des dirigeants hospitaliers", une "dualité" qui constitue "une complémentarité", selon le directeur général.

Ce dernier a indiqué qu'UniHa prévoit de travailler en collaboration avec les groupements régionaux. La DGOS avait indiqué en février à APMnews (site du groupe d'information APM International, dont fait partie TecHopital) souhaiter développer la complémentarité entre les centrales d'achats nationales et les opérateurs régionaux.

Bruno Carrière a par ailleurs indiqué qu'un plan de stratégie 2020-2024 est en cours de rédaction. Un appel d'offres a été lancé pour "qu'on soit accompagné sur le projet stratégique d'UniHa" avec l'objectif "de voir à quel standard UniHa devrait être".

"On ouvre une séquence de concertation et d'accompagnement, jusqu'à fin juin. On écrit le projet stratégique d'UniHa avec l'ensemble des acteurs du réseau et avec l'aide de gens de l'extérieur qui vont nous apporter leur savoir-faire et leur connaissance du secteur de la santé et de ses problématiques", tout en étant capables de "faire des comparaisons internationales". C'est la première fois qu'UniHa lance une telle initiative en 15 ans d'existence, a-t-il précisé.

Le directeur général a également annoncé la création de journées de rencontre spécialisées par marchés. Il est prévu notamment la tenue d'une journée "restauration hospitalière", le mardi 26 mars, à Paris.

De nouvelles filières créées en 2018



[Visualiser l'article](#)

Pour 2019, la centrale nationale prévoit plus de 4,19 milliards € d'achats, dont plus de 2,5 milliards € pour la filière médicaments et 474 millions € pour celle consacrée à l'énergie. Les gains sur achats seront "moins importants" qu'en 2018 car "on n'a pas une visibilité aussi étendue notamment sur les leviers de gains importants sur les biosimilaires", a justifié Bruno Carrière.

En 2018, le directeur a rappelé qu'UniHa a enregistré un volume d'achats de 3,9 milliards € et généré 170 millions € de gains sur achats.

La filière des transports a été créée en 2018 pour accompagner la mise en place des GHT reprenant ainsi différents marchés, dont les transports aériens de greffons et d'équipes chirurgicales, le transport à vide des machines de perfusion des greffons rénaux, la location de véhicules longue durée, le transport logistique intra-GHT ou encore le transport sanitaire inter-établissements, "positionné à Montpellier, et cela même si la réforme du financement de ce transport a été suspendue", a précisé le directeur général. Elle intègre aussi les projets achat HéliSmur, programme financé par la DGOS jusqu'à fin 2019.

La dispensation des produits de santé est l'autre filière créée, qui a travaillé sur la sérialisation des médicaments, "l'évènement" du début d'année 2019. L'objectif de cette filière est de référencer les équipements nécessaires à l'organisation d'une PUI, qui permettent de sécuriser et de fiabiliser les circuits des dispositifs médicaux et des médicaments. Son périmètre couvre les équipements de préparation tels que les robots de préparation (de chimiothérapie, de nutrition, de radiopharmaceutiques...), les hottes ou isolateurs, les enceintes blindées, les équipements de dispensation (robots de gestion nominative ou globale) et de stockage sécurisé de dispositifs médicaux ou médicaments.

Le marché de l'ingénierie biomédicale a été élargi et comprend dorénavant 58 segments avec plus de 1.300 fournisseurs incluant par exemple les marchés des défibrillateurs, éclairages opératoires, gestion de parc en échographie, lithotriteurs, mammographie, machines à perfuser les greffons rénaux, photothérapie, radiologie, radiologie interventionnelle, tables d'opération, etc.

Dans le prolongement du SI achats, le déploiement de nouveaux marchés sont envisagés par la centrale. "On va investir dans des organisations et des technologies qui nous permettront d'être plus précis sur les volumes qui sont achetés chaque année par les établissements. Cela va nous permettre d'être plus pertinents, plus performants et plus précis, plus pertinents sur la manière dont on commande, sur les cadencements, les moments où l'on commande", a indiqué le directeur d'UniHa.

"Au moment où l'on parle beaucoup des ruptures d'approvisionnement dans les produits de santé, c'est évidemment un levier de progrès qui est essentiel", a conclu Bruno Carrière.