





















2024 - 2026















Sommaire





PRODUITS DE SANTÉ

- 6 Médicaments
- 12 Dispositifs médicaux
- 20 Dispensation des produits de santé



ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX

- 22 Ingénierie biomédicale
- 28 Biologie
- Consommables & équipements des unités de soins



ACHATS GÉNÉRAUX

- 34 Blanchisserie
- 36 Bureau & bureautique
- 38 Déchets
- 40 Énergie
- 42 Hygiène et protection du corps
- 44 Restauration
- 46 RH & prestations intellectuelles
- 48 Services
- 50 Santé digitale & numérique et C_A_I_H_
- 56 Transport



VOS INDISPENSABLES ADHÉRENTS

- 27 Vos sites internet UniHA
- 55 Les groupes experts hospitaliers
- Les 3 formats du calendrier des marchés
- 59 Les coordinations hospitalières UniHA
- 60 Vos ambassadeurs régionaux

Introduction

À propos d'UniHA

UniHA est le premier groupement d'achat des établissements hospitaliers publics français. C'est aussi le premier acheteur public français en santé, avec un montant de 5,9 milliards d'euros d'achats et un volume de gains sur achats de 171 millions d'euros en 2022.

UniHA rassemble à ce jour plus de 1350 établissements hospitaliers et 123 Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT).

UniHA couvre 16 familles d'achats qui répondent aux principaux besoins de l'hôpital, et peut servir la totalité des établissements de santé publics, au travers de plus de 3800 marchés actifs.

Né en 2005, UniHA compte aujourd'hui 140 collaborateurs, plus de 8000 hospitaliers qui travaillent en réseau et plus de 1300 entreprises fournisseurs.

Pour en savoir plus : www.uniha.org

Document édité par UniHA.

Date de publication : novembre 2023. Document imprimé à Grenoble en France par

l'imprimerie Panorama certifiée Imprim'vert.

Papier : semi-recyclé et FSC/PESC.

Siret: 130 002 223 00027.

UniHA 9 rue des Tuiliers 69003 LYON. www.uniha.org - contact@uniha.org



1350 établissements hospitaliers



8000 hospitaliers



140 collaborateurs



1300 fournisseurs



3800 marchés



171 M€ de gains sur achat



Edito

Chers adhérents,

Je suis heureux de vous présenter notre offre dans ce nouveau calendrier des marchés 2024. J'espère que vous y trouverez tous les points de repère utiles pour vous guider dans votre politique achat. Nos équipes d'ambassadeurs régionaux sont à votre disposition pour vous accompagner dans l'accès aux différents marchés que nous avons concus avec vous, au sein notamment de nos groupes experts et avec l'appui de toutes les coordinations de filières réparties sur le territoire.

Notre première mission est de vous proposer des offres performantes sur le plan économique avec le niveau de qualité qui réponde à vos attentes. Nous continuerons à le faire. Nous avons aussi à cœur de sélectionner des solutions qui vous permettent de sécuriser vos approvisionnements en particulier en produits de santé, d'accéder aux innovations essentielles pour les parcours de soin et les équipes hospitalières, de décarboner vos activités, d'améliorer la qualité de vie au travail de vos personnels et de préserver notre souveraineté sanitaire.

Les enjeux des établissements de santé sont aussi les nôtres. Vous pouvez compter sur mon engagement et celui de toutes les équipes d'UniHA pour concevoir et mettre à votre disposition une offre de service évolutive toujours connectée à vos besoins.



Walid Ben Brahim Directeur Général d'UniHA



5,9 Mds€ de périmètre d'achat

Calendrier des marchés

Pourquoi un calendrier des marchés ?

Chaque année, vous établissez vos plans d'actions achats. Vous avez besoin de connaître l'exhaustivité de l'offre UniHA ainsi que les dates clefs des marchés pour définir votre stratégie.

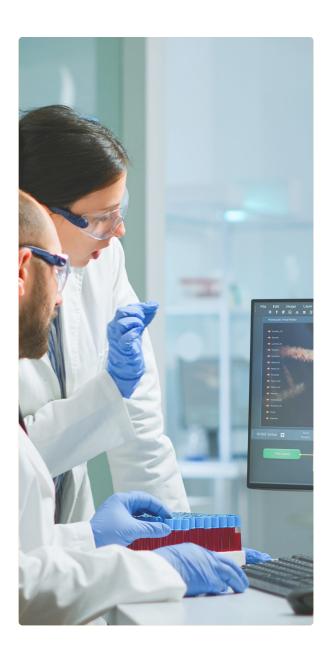
Élaboré sur 3 ans, le calendrier des marchés vous présente l'intégralité des marchés UniHA filière par filière.

Le calendrier est donc l'occasion pour vous de découvrir la stratégie achat des acheteurs UniHA : nouveaux marchés, renouvellements de marchés...

Comment fonctionne t-il?

Chaque ligne représente une procédure d'achat.

Si une procédure est renouvelée, vous verrez apparaître les informations de la future procédure sur la deuxième ligne représentée par le «P».



Restez informés sur les marchés!

Le calendrier des marchés est susceptible d'être modifié. En effet, les marchés évoluent au cours de l'année et certaines dates peuvent se décaler.

Comment être certain de ne pas passer à côté d'une information ? Inscrivez-vous aux webconférences du jeudi à 16h. Réservées aux adhérents UniHA et organisées par pôle d'achat, ces webconférences vous permettent d'assister à un point complet sur l'actualité des marchés UniHA.

Planning des webconférences 2024

- Jeudi 11 janvier 16h : produits de santé
- Jeudi 18 janvier 16h : équipements médicaux
- Jeudi 25 janvier 16h : achats généraux
- Jeudi 14 mars 16h : produits de santé
- Jeudi 21 mars 16h : équipements médicaux
- Jeudi 4 avril 16h : achats généraux
- Mardi 4 juin 16h : produits de santé
- Jeudi 13 juin 16h : équipements médicaux
- Jeudi 20 juin 16h : achats généraux
- Jeudi 5 septembre 16h : produits de santé
- Jeudi 12 septembre 16h : équipements médicaux
- Jeudi 19 septembre 16h : achats généraux
- Jeudi 14 novembre 16h : équipements médicaux
- Jeudi 21 novembre 16h : achats généraux
- Jeudi 28 novembre 16h : produits de santé

Attention, ces dates peuvent être modifiées. Pour vous assurer des dates et vous inscrire, consultez la page «Rendez-vous» sur <u>www.uniha.org</u>.

Légende détaillée

Les périodes à ne pas manquer!

Recensement des besoins :

Période d'appel à candidatures des établissements pour se positionner sur un marché. L'étude de faisabilité et la constitution du groupe experts peuvent se faire en parallèle.

Consultation des fournisseurs :

Période où les entreprises postulent sur le marché. L'étude des réponses, les tests produits et la notification du marché (choix du titulaire) se feront à l'issue de cette période bleue.

Marchés actifs :

Période de la première commande à la dernière commande possible.

Marché en cours de préparation

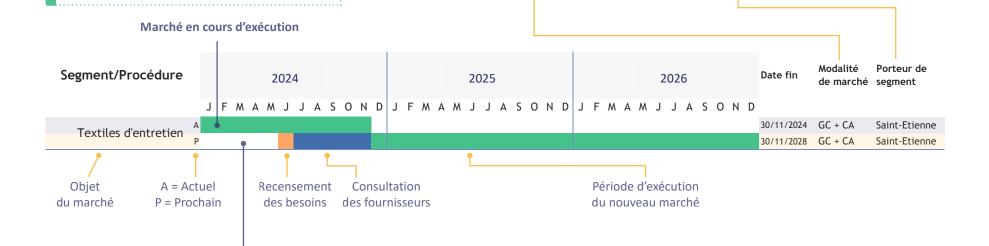
Comment accéder à un marché?

Il existe deux moyens de rejoindre un marché :

Le groupement de commande (GC) : les établissements s'engagent en amont du marché en exprimant leurs besoins grâce à Quantum (outil de quantification de l'espace adhérents).

La centrale d'achat (CA) : les établissements peuvent accéder à un marché à n'importe quel moment de l'année en demandant une convention de mise à disposition via l'automate de la centrale d'achat disponible dans l'espace adhérents.

Le porteur de segment correspond à l'établissement qui porte le segment.









Françoise Petiteau-Moreau Coordonnatrice Filière Médicaments coordination de Bordeaux Pharmacien – Responsable des achats de médicaments au CHU de Bordeaux

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière médicaments dans vos domaines d'expertises?

Nous souhaitons capter les nouvelles thérapeutiques médicamenteuses (modèle pharmaco-économique original) sur 2 secteurs particuliers:

- Car T cells : nouvelle indication dans le myélome multiple avec une cohorte de patients importante.
- Thérapie génique : nouveau circuit hospitalier dans l'indication de la myopathie de Duchêne.

Cela nous conduira à mettre en œuvre une nouvelle technique d'achat en système d'acquisition dynamique (SAD) en 2024.

Par ailleurs, l'article 49 de loi de financement de la Sécurité sociale 2023 sur l'intégration des produits de contraste dans le forfait technique d'imagerie (activité médicale libérale), qui entrera en vigueur au 1er mars 2024 sous l'égide de la DGOS, nécessitera la conception d'une nouvelle stratégie d'achat prenant en compte les impacts sur le budget des hôpitaux.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Nous intégrons les marchés médicaments dans le SAD MEDIC permettant une agilité des marchés spécifiques car de nouvelles concurrences, nouveaux médicaments et nouveaux fournisseurs peuvent être intégrés pendant l'exécution du marché.

Sur la sécurisation des approvisionnements, une cartographie complète de la supply chain sera mise en place, notamment pour les produits sensibles avec un recours au multi-référencement ou à la multi-attribution.

Les critères de développement durable seront renforcés pour contribuer à la décarbonation de la chaine d'approvisionnement du médicament, avec une pondération adaptée.



Volume d'achat



fournisseurs



295 adhérents



Les marchés à retenir

- Anticancéreux et immunosuppresseurs
- Hormones, muscles et squelettes, antidotes incluant les médicaments biosimilaires
- Produits de contraste et médicaments radiopharmaceutiques



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/medicaments/?etab=1



Filière portée par le CHU de Lille





Isabelle Walbecq
Coordonnatrice
Filière Médicaments
coordination de Lille
Pharmacien
au CHU de Lille

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière médicaments dans vos domaines d'expertises ?

Deux enjeux principaux se démarquent au sein de notre domaine d'activité : la continuité des approvisionnements des hôpitaux en médicaments et les enjeux environnementaux. Depuis la crise Covid, on observe un mouvement hospitalier vers l'achat souverain dans le respect du code de la commande publique.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Afin de répondre à ces enjeux, de nouvelles orientations stratégiques ont été mises en place avec notamment la multi-attribution géographique pour les lots à risque afin de sécuriser les approvisionnements pour les médicaments du système nerveux par exemple voire de permettre aux établissements d'activer le mécanisme de compensation pour les produits de santé ciblés suivant les modalités définies par la circulaire DGOS.

Côté RSE, nous nous intéressons plus particulièrement à la chaîne d'approvisionnement. Nous incitons les fournisseurs à s'engager sur des analyses de cycles de vie plus précises.

Nous proposons également une solution de recyclage de gaz halogénés.

Les marchés à retenir

- Médicaments du système nerveux
- Nutrition clinique
- Solutés de perfusion et remplissage





65 M€ Volume d'achat



62 fournisseurs





Contactez la filière :
www.uniha.org/filiere/medicaments/?etab=2







Véronique Bardey Coordonnatrice Filière Médicaments coordination de Lyon Pharmacien - Responsable des achats produits de santé aux Hospices Civils de Lyon

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière médicaments dans vos domaines d'expertises?

Pour les établissements, l'enjeu majeur est d'être approvisionnés en médicaments. Pour les médicaments dermato-respiratoires, nous avons mis en œuvre une stratégie pour sécuriser l'approvisionnement avec un stock dédié aux adhérents et de la multi-attribution en cascades permettant de manière rapide d'accéder à un second fournisseur si le premier fait défaut.

Concernant le segment des médicaments dérivés du plasma, une grosse problématique a été la pénurie mondiale d'immunoglobulines humaines IV et SC. Un travail avec les établissements et la DGOS (Direction générale de l'offre de soins) a été mené par nos équipes achats pour permettre de suivre chaque jour l'évolution de la situation.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Nos stratégies achat sont orientées autour de 3 critères : la sécurisation des approvisionnements, la RSE et la qualité ainsi que le délai de prise en charge des patients.

Le système de SAD a été mis en place afin de pouvoir fournir aux établissements de nouvelles molécules de manière très réactive : nouvelle présentation, accès précoces...

Comme pour les dispositifs médicaux, le critère RSE est valorisé dans nos cahiers des charges afin d'orienter nos fournisseurs vers des solutions plus vertueuses et respectueuses de l'environnement.

Les marchés à retenir

- Médicaments de dermatologie, antiseptiques et du système respiratoire
- Médicaments dérivés du sang (MDS)













Contactez la filière : https://www.uniha.org/filiere/medicaments/?etab=3







Audric Darras
Coordonnateur
Filière Médicaments
coordination de Toulouse
Pharmacien
au CHU de Toulouse

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière médicaments dans vos domaines d'expertises ?

Deux typologies de médicaments sont à dissocier car ils répondent à des enjeux différents.

S'agissant de la structure du marché, nous observons une accélération dans le repositionnement des laboratoires princeps sur les médicaments à forte valeur ajoutée qui arrêtent ou cèdent les gammes plus matures à des laboratoires génériques.

A l'inverse sur les gammes génériques, un nombre croissant de nouveaux acteurs internationaux s'implantent sur le marché français.

D'un point de vue technologique, nous nous attendons à voir arriver de nombreux vaccins (mais pas seulement) dans les mois et années à venir, issus de technologies ARNm.

Par ailleurs sur la synthèse chimique, des innovations dans les process de fabrication, qui accompagnent les projets de relocalisations de production en France et en Europe vont permettre aux industriels de proposer des médicaments bénéficiant d'un impact environnemental significativement réduit et à des coûts restant compétitifs.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Chaque médicament fait l'objet d'une stratégie spécifique de sécurisation des approvisionnements basée sur l'évaluation des risques. Nous mobilisons différents leviers préventifs, tels que la diversification des sources d'approvisionnement à toutes les étapes clés de la chaine de valeur (via la multi-attribution et les critères de choix) et la valorisation des productions en circuit court (productions françaises et européennes), mais aussi des leviers curatifs via des modalités de substitutions contractualisées préalablement.

Nous sommes également attentifs à la facilitation de l'accès aux marchés pour l'ensemble des entreprises (y compris TPE/PME).

Nos stratégies s'inscrivent également dans la trajectoire ambitieuse de réduction des impacts environnementaux fixés par les établissements de santé, en valorisant par des approches innovantes, les circuits de production les plus vertueux d'un point de vue environnemental sur l'ensemble du cycle de vie du médicament (depuis la synthèse chimique du principe actif jusqu'au stockage final).



Volume d'achat



250 adhérents



146 fournisseurs



23 procédures

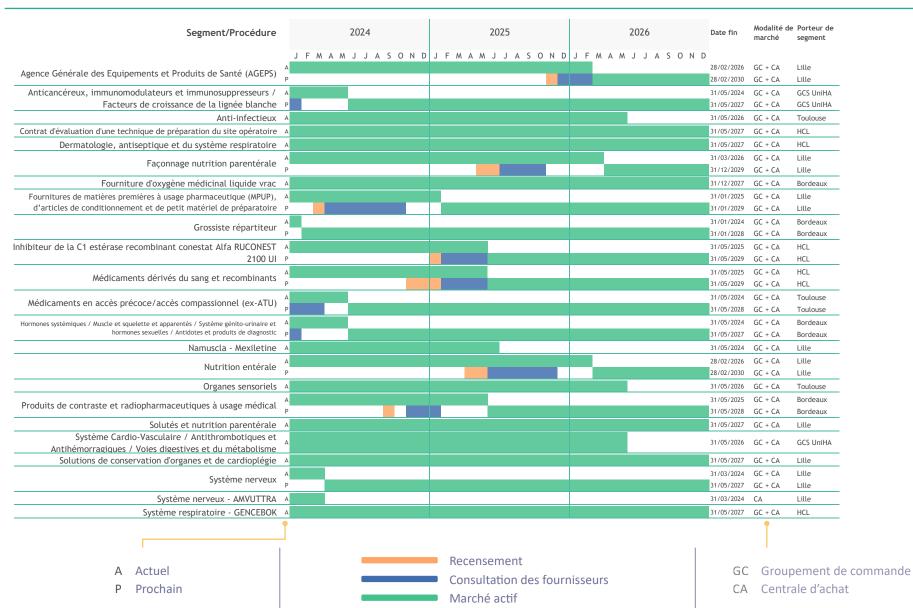
Les marchés à retenir

- Médicaments anti-infectieux
- Médicaments des organes sensoriels
- Médicaments des voies digestives et du métabolisme, du système cardiovasculaire, antithrombotiques et antihémorragiques



Contactez la filière :

https://www.uniha.org/filiere/medicaments/?etab=4

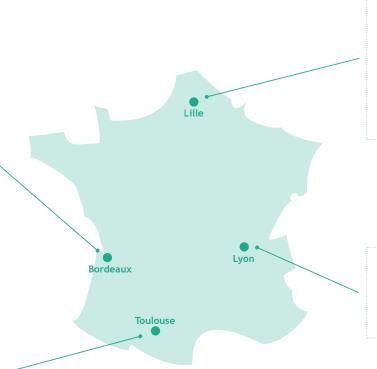


Carte des segments des marchés de médicaments



- Gaz médicaux
- Grossiste répartiteur
- Muscles et squelettes / médicaments génito-urinaires / hormones sexuelles et systémiques / antidotes
- Radiopharmaceutiques à usage médical et produits de contraste
- Médicaments anticancéreux, immunomodulateurs et immunosuppresseurs

- Anti-infectieux
- Médicaments en accès précoce et en accès compassionnel
- Organes sensoriels
- Médicaments des voies digestives et du métabolisme, du système cardio-vasculaire, anti-thrombotiques et anti-hémorragiques



- Médicaments sous le monopole de l'agence générale des équipements et produits de santé (AGEPS)
- Façonnage de nutrition parentérale
- Matières premières à usage pharmaceutique
- Nutrition entérale
- Solutés de perfusion et nutrition parentérale
- Médicaments du système nerveux

- Dermatologiques et antiseptiques / système respiratoire
- Médicaments dérivés du sang (MDS)



3,57 Mds€ Volume d'achat



85 procédures



372 adhérents



221 fournisseurs



Sami Yani Coordonnateur Filière Dispositifs médicaux coordination de Bordeaux Pharmacien au CHU de Bordeaux

Filière Dispositifs médicaux

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière des dispositifs médicaux dans vos domaines d'expertises ?

L'endoscopie à usage unique, notifiée en 2023, est un segment que nous avons développé avec l'intégration de nouvelles familles de dispositifs spécialisés. Nous maintenons des remises sur chiffre d'affaire sur ce segment en forte croissance.

La procédure de thérapie par pression négative (TPN) vient d'être notifiée, l'ensemble des techniques et indications du marché est accessible aux établissements via le lancement de marchés subséquents.

Enfin, le périmètre traité de l'abord respiratoire a été étendu avec la notification d'une procédure intermédiaire.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Sécurité d'approvisionnement :

Mise en place d'une multi-attribution en cascade sur certains lots sensibles pour sécuriser les approvisionnements.

- Stratégies d'allotissement permettant d'optimiser la sécurité d'approvisionnement en fonction du marché fournisseur.
- Fournisseurs proposant plusieurs sources d'approvisionnement ou références équivalentes dans leur catalogue.
- Consultation lancée sous la forme d'un système d'acquisition dynamique pour une plus grande réactivité en cas de survenue de nouveaux besoins ou de difficultés d'approvisionnement avec des délais de remise en concurrence réduits.
- La procédure Abord parentéral, qui sera notifiée début 2024, intègre des stratégies achat innovantes concernant la sécurité d'approvisionnement et les achats durables.

Achats durables

Intégration de nouveaux critères développement durable portant sur:

- L'éco-conception des produits objets du marché.
- La mise en place d'une filière de recyclage spécifique aux endoscopes à usage unique.
- L'origine des produits et leur impact carbone de leur fabrication jusqu'à leur stockage.



69 M€ Volume d'achat



265 adhérents



fournisseurs



procédures

Les marchés à retenir

- Abord parentéral
- **Abord respiratoire**
- Thérapie par pression négative
- Endoscope à usage unique



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/dispositifs-medicaux/?etab=1



Filière Dispositifs médicaux

Filière portée par le CHU de Lille

Les marchés à retenir

Drapage et habillage





Isabelle Walbecq
Coordonnatrice
Filière Dispositifs médicaux
coordination de Lille
Pharmacien
au CHU de Lille

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière des dispositifs médicaux dans vos domaines d'expertises ?

On observe une grande évolution des matériaux notamment dans le domaine du drapage et habillage afin de réduire les impacts sur l'environnement tout en préservant les qualités intrinsèques conformément aux normes en vigueur dans un souci de sécurité de prise en charge du patient. Une réflexion sur le recours au simple emballage versus le double emballage (pratique française) a été initiée.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Nous analysons particulièrement la chaine d'approvisionnement et de cycle de vie des dispositifs médicaux proposés.

Nous souhaitons également rendre l'offre des 14 000 références d'ostéosynthèse plus lisible. Pour cela, nous avons mis en place un allotissement en multi-références afin de mieux identifier et avec rapidité les références recherchées dans la très grande diversité des produits disponibles.

Enfin, dans un contexte de recherche d'attractivité de l'hôpital pour les soignants, la procédure de neurostimulation facilite la prise en charge des patients, par la mise à disposition de logiciel informatique d'aide à la pause ou de programmation à distance.





Aspiration et drainage chirurgical



13 M€ Volume d'achat



42 fournisseurs



adhérents



9 procédures

Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/dispositifs-medicaux/?etab=2



Filière Dispositifs médicaux





Véronique Bardey
Coordonnatrice
Filière Dispositifs médicaux
coordination de Lyon
Pharmacien - Responsable
des achats aux Hospices Civils
de Lyon

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière des dispositifs médicaux dans vos domaines d'expertises ?

La gestion de parcs est un dispositif qui attire de plus en plus d'établissements hospitaliers, y compris pour les dispositifs médicaux comme les conteneurs de stérilisation par exemple que nous allons proposer sous cette modalité.

Nous observons également un réel tournant dans les établissements autour de leur politique de développement durable. Le secteur de la santé représentant 8% des émissions de gaz à effet de serre dans l'hexagone, de nombreux établissements mettent en place des plans développement durable basés notamment sur le PNAD, le plan national pour les achats durables proposé par le ministère.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Pour répondre à ces nouveaux enjeux, nous allons compléter le segment de la stérilisation en proposant une gestion de parc opérationnel neuf et sécurisé.

Nous prenons en compte les enjeux environnementaux en pondérant à 15% minimum les critères RSE. L'objectif est d'orienter nos fournisseurs vers des solutions plus responsables et moins polluantes avec moins d'emballages, davantage de matière recyclée ou des matériaux recyclables. Nous proposons par exemple un marché de filtres à eaux reconditionnables, une solution permettant des économies en énergie et une réduction très significative des déchets.



33 M€ Volume d'achat



31 fournisseurs



362 adhérents



6 procédures

Les marchés à retenir

- Conditionnements et consommables de stérilisation
- Filtres à eau à usage médical
- Filtres à eau reconditionnables à usage médical
- Gants stériles de chirurgie
- Objets de pansements et bas de compression veineuse
- Savons doux, savons par saponification
- Produits hydroalcooliques



Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/dispositifs-medicaux/?etab=3

Hôpitaux Op•

de Marseille hm

Filière Dispositifs médicaux



Christelle Labrande
Coordonnatrice
Filière Dispositifs médicaux
coordination de Marseille
Pharmacien à l'APHM

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière des dispositifs médicaux dans vos domaines d'expertises ?

Nous nous engageons dans une démarche RSE :

- En valorisant les offres proposant des machines reconditionnées.
- En intégrant des critères de choix portant sur la consommation en eau et en énergie des générateurs de dialyse et la gestion de fin de vie des produits avec la récupération de l'iode.

L'accès à l'innovation pour nos adhérents est une priorité, aussi l'accompagnement d'une start'up a permis le référencement d'une machine permettant la réinjection des plaquettes en auto-transfusion et l'élargissement des périmètres achats a permis l'accès à des offres pour la perfusion des greffons hépatiques, cardiaques et pulmonaires. De plus, notre perspective est de nous orienter vers la valeur en santé.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Nous nous appuyons sur une stratégie en coût complet en lien étroit avec la filière ingénierie biomédicale avec

par exemple :

- L'achat de forfait d'hémodialyse en coût à la séance incluant l'amortissement sur 10 ans des générateurs de dialyse. L'accord-cadre à marchés subséquents permet au fournisseur d'ajuster l'offre au besoin des adhérents.
- Pour certaines procédures, nous proposons une modalité globale incluant l'équipement (achat et/ ou mise à disposition), les consommables et les prestations associées. Le regroupement des prestations permet de réaliser des gains économiques et organisationnels et de mettre en place une relation privilégiée avec le fournisseur en termes d'exécution du marché, de formation et de sécurité d'approvisionnement.

Nous accompagnons les adhérents pour accéder à ces modalités d'achats innovants. Afin de sécuriser les approvisionnements, nous avons mis en place des stratégies achats portant sur des multi-attributions en cascade et un allotissement différencié avec un attributaire différent pour les deux lots.



Volume d'achat



fournisseurs



90 adhérents



procédures

Les marchés à retenir

- Consommables et équipements d'autotransfusion
- Hémodialyse chronique dialyse péritonéale – épuration extra-rénale
- Forfait d'hémodialyse en coût à la séance
- Appareils à perfuser les greffons rénaux, hépatiques, pulmonaires et cardiaques



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/dispositifs-medicaux/?etab=4



Marion Castel-Molières
Coordonnatrice
Filière Dispositifs médicaux
coordination de Toulouse
Pharmacien
au CHU de Toulouse

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière des dispositifs médicaux dans vos domaines d'expertises ?

Actuellement, le segment chirurgical est le plus dynamique avec une augmentation de la part des coeliochirurgies, une amélioration des technologies et une miniaturisation des instruments dans un but de réhabilitation améliorée.

Dans ce contexte, l'allotissement évolue à chaque lancement afin de répondre au mieux à ces évolutions de pratiques ainsi qu'à l'évaluation de la pertinence et de l'efficacité des nouveaux dispositifs proposés et des nouveaux acteurs du marché.

Le dispositif médical est soumis à une nouvelle réglementation ambitieuse entrant en vigueur progressivement qui a des impacts forts en termes de sécurisation et de données sur les produits commercialisés mais également en termes de rationalisation de portefeuille fournisseurs. Cette dernière engendre des suspensions de marquage CE, des ruptures et des arrêts de commercialisation pour lesquels nous nous efforçons d'être proactifs et de proposer des solutions.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Dans un objectif de sécurisation des approvisionnements, les critères d'attribution des marchés évoluent pour analyser plus finement les chaines de fabrication et d'approvisionnement de nos fournisseurs (le nombre de km parcourus, l'éclatement des chaines logistiques, les solutions alternatives comme la disponibilité d'une 2ème chaine de fabrication ou d'une 2ème unité de stérilisation par exemple). Pour les lots identifiés à risque, une solution de dépannage est contractualisée en amont du démarrage pour garantir la continuité d'approvisionnement des établissements de santé.

Le deuxième objectif est de contribuer à la réduction de nos émissions de gaz à effet de serre. Nous déployons une approche RSE ambitieuse dans tous nos contrats afin d'analyser les cycles de vie des produits et/ou leur impact carbone. Ces critères permettent de valoriser les offres qui concourent à la réduction des déchets et à une composition plus vertueuse en termes d'impact environnemental et de santé humaine.



19 M€ Volume d'achat



269 adhérents



45 fournisseurs



7 procédures

Les marchés à retenir

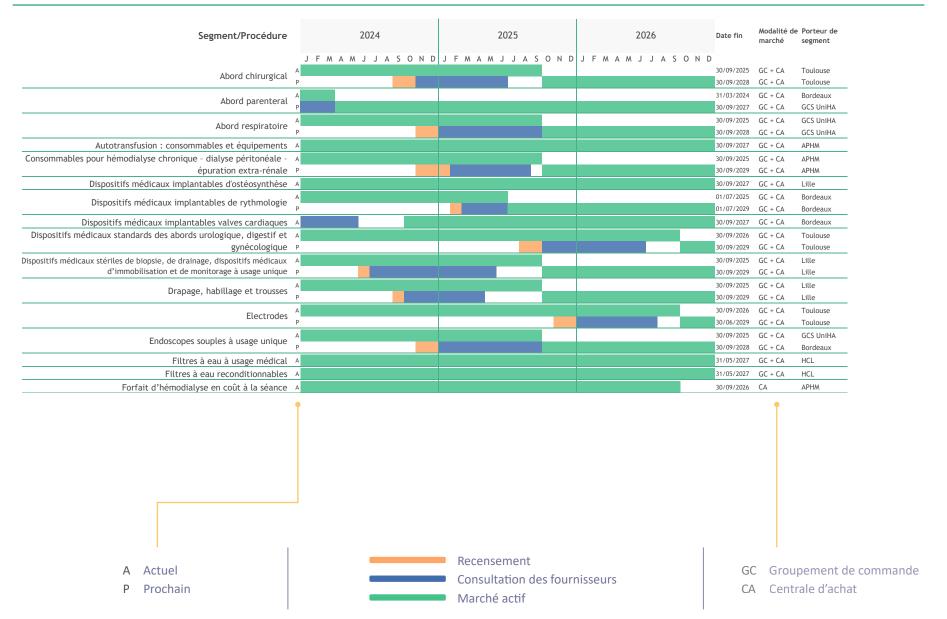
- Dispositifs médicaux standards des abords digestif, urologique et gynécologique
- Electrodes ECG, plaques de défibrillation génériques, électrodes EEG/EMG
- Dispositif médical de l'abord chirurgical



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/dispositifs-medicaux/?etab=5

Filière Dispositifs médicaux



Filière Dispositifs médicaux



A Actuel

P Prochain

Recensement
Consultation des fournisseurs
Marché actif

GC Groupement de commande

CA Centrale d'achat

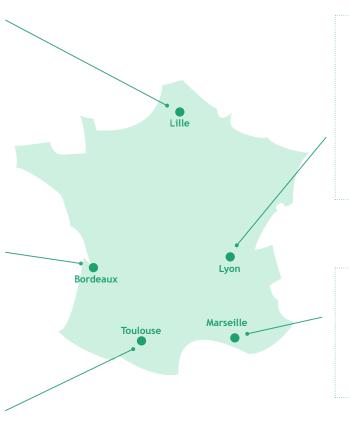
Carte des segments des marchés de dispositifs médicaux



- DM de biopsie, drainage, monitorage et immobilisation
- Dispositifs médicaux implantables d'ostéosynthèse
- Drapage et habillage / trousses de spécialités
- Neurostimulation

- Abord parentéral
- Abord respiratoire
- Dispositifs médicaux implantables de rythmologie
- Fibroscopes à usage unique
- Thérapie par pression négative

- Abord chirurgical
- Abords urologiques, digestifs et gynécologiques
- Electrodes
- Consommables captifs pour robots chirurgicaux



- Conditionnements et consommables de stérilisation
- Filtres à eau
- Filtres à eau reconditionnables
- Gants stériles de chirurgie
- Objets de pansements et bas de compression veineuse
- Savons doux, savons par saponification
- Produits hydroalcooliques

- Autotransfusion équipement et consommables
- Hémodialyse consommables
- Hémodialyse en coût à la séance
- Produits de contraste et injecteur en coût complet pour scanner et IRM



Volume d'achat











139 fournisseurs



Filière Dispensation des produits de santé





Vincent Lauby Coordonnateur filière DPDS Pharmacien au CH de Troyes

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière dispensation des produits de santé ?

Pour répondre aux enjeux de transformation des pharmacies à usage intérieur (sécurité, productivité, territorialité), nous proposons des offres innovantes, issues des dernières technologies, avec un retour sur investissement important, qui prennent en compte les enjeux environnementaux dans un contexte de sécurisation des approvisionnements. En parallèle, grâce à notre réseau d'experts au sein des hôpitaux et notre sourcing fournisseurs, nous sommes à même de repérer les solutions en cours de développement.

Nous recherchons également des offres permettant d'assurer une continuité de service devant des situations imprévisibles ainsi que des offres visant à revaloriser les déchets issus des PUI : équipements, médicaments ou même dispositifs médicaux.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Notre objectif principal est de répondre aux différents besoins des pharmacies à usage intérieur (PUI).

Nous proposons des équipements pour la sécurisation du circuit des dispositifs médicaux et des médicaments, avec une analyse de risques maîtrisée.

La stratégie d'achat de la filière vise 2 grandes priorités :

- le développement durable pour favoriser l'achat de produits médicaux décarbonés ;
- les équipements technologiques complexes et onéreux (robots et automates) nécessitant un important travail d'analyse d'un point de vue achat. Cela permet aux établissements de disposer de marchés spécifiques de manière simplifiée, avec une analyse en coût complet, à des conditions d'achat privilégiées et avec un gain de temps conséquent.



22 M€ Volume d'achat



33 fournisseurs



adhérents



Les marchés à retenir

4 grands secteurs

- Automatisation et solution de stockage : automates de dispensation globale et nominative, armoires sécurisées et connectées...
- Oncologie : isolateurs de chimiothérapie, robots de chimiothérapie, solution Drugcam...
- Stérilisation : stérilisateurs à vapeur d'eau, laveurs désinfecteurs...
- Logiciels métiers : application de suivi des campagnes vaccinales...



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/dispensation-produits-de-sante-dpds/



Filière Dispensation des produits de santé







Chrystèle Fiorini Coordonnatrice filière IBM Directrice de la cellule d'appui organisationnel du CHU de Rennes

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière ingénierie biomédicale ?

Les solutions biomédicales se caractérisent par une forte dynamique d'innovation que la filière biomédicale contribue à diffuser à travers la construction et l'évolution de son offre.

Une attention particulière est apportée aux innovations contribuant à améliorer la pratique clinique, les conditions de prise en charge des patients et de travail des professionnels (ex : robotique médicale, vidéomanagement, gestion des alarmes, monitoring à distance...).

Une deuxième tendance d'évolution marguante est l'importance croissante de la dimension numérique dans les solutions diagnostiques et thérapeutiques portées par la filière (outils d'IA, enjeux d'intégration au système d'information, cybersécurité, usage des données...).

Dans cette perspective, les filières ingénierie biomédicale, biologie et santé digitale et numérique travaillent de concert pour identifier les solutions les plus performantes pour les adhérents.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Les stratégies d'achat développées par la filière Ingénierie biomédicale intègrent tout particulièrement :

- La gestion des risques et notamment l'enjeu de sécurité d'approvisionnement, à travers la mobilisation de multiples leviers d'achats : allotissement. multi-attribution conditionnelle, critères de choix, clauses contractuelles...
- La promotion d'achats durables, en proposant par exemple des solutions d'équipements reconditionnés (échographes, salles de radiologie interventionnelle...), des possibilités de renouvellement partiel (ex : changement d'IRM avec conservation de l'aimant), des modes locatifs y compris de courte durée, des marchés de maintenance, etc.
- La mise en œuvre d'achats complexes en soutien des projets des établissements adhérents (ex. : solutions de gestion de parc de défibrillateurs, d'échographes, projet en cours pour le monitoring...)



356 M€ Volume d'achat



196 fournisseurs



adhérents



procédures

Les marchés à retenir

3 grands domaines

- Imagerie: imagerie en coupe, radiologie, échographie, médecine nucléaire...
- Anesthésie-réanimation: perfusion, monitoring, ventilation...
- Chirurgie-thérapie: radiothérapie, vidéochirurgie et vidéoendoscopie, tables d'opération, éclairages opératoires...

Et aussi: explorations fonctionnelles, rééducation, maintenance biomédicale...

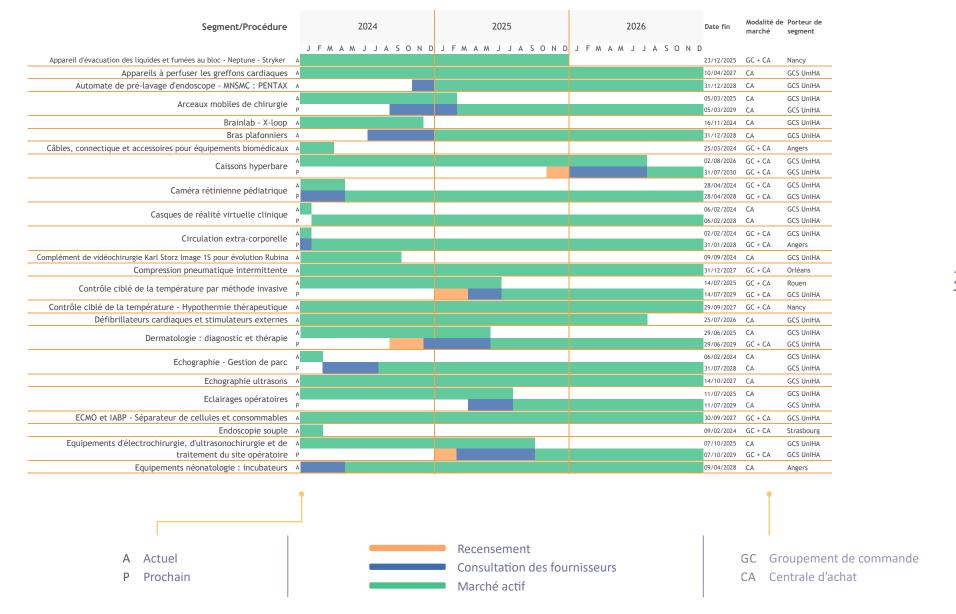


Contactez la filière :

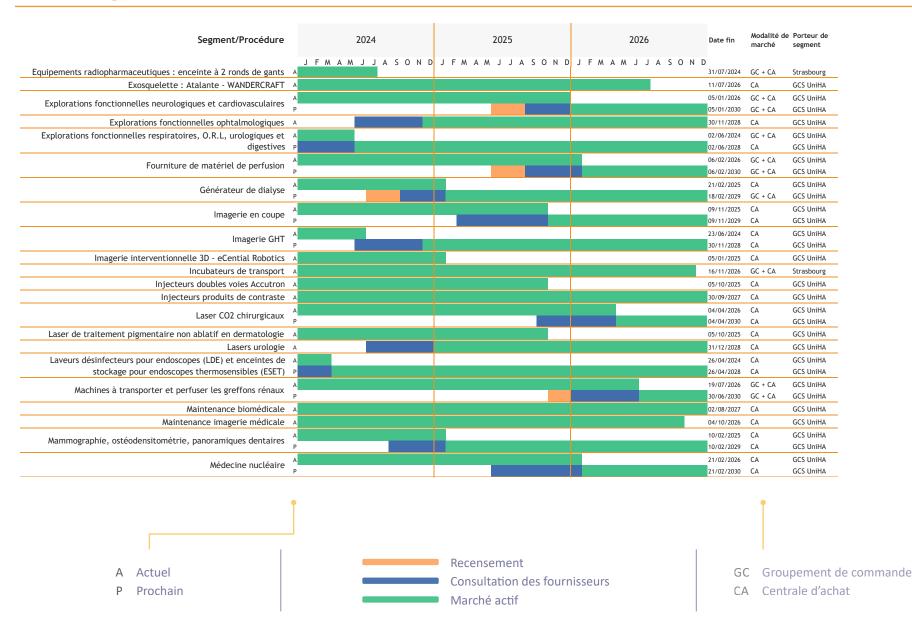
www.uniha.org/filiere/ingenierie-biomedicale/

22

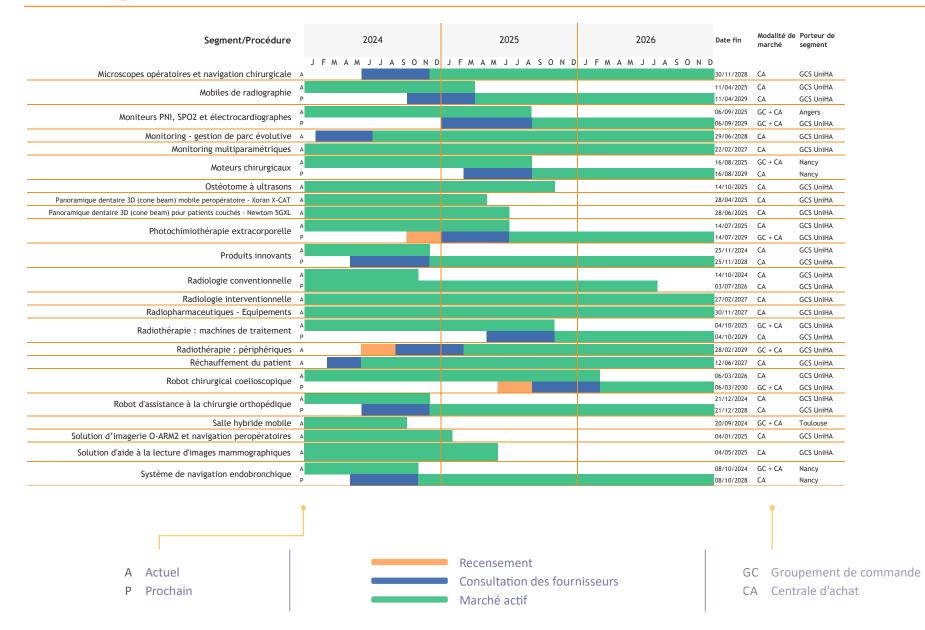


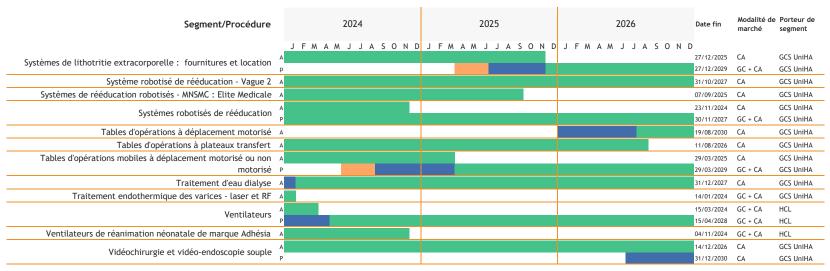














Votre porte d'entrée UniHA: www.uniha.org

L'espace marchés sur uniha.org



Retrouvez tous les marchés UniHA dans l'espace marchés.

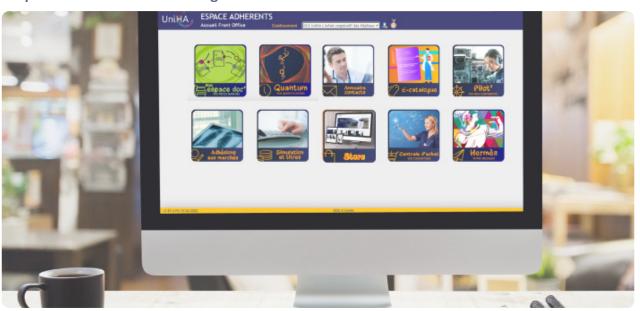
Qu'allez-vous retrouver dans une page marché?

- Sa description
- Ses dates clefs
- Ses moyens d'accès
- Ses points forts
- Sa fiche marché

Les points forts :

- Filtres par filières
- Moteur de recherche
- Marchés visibles sur 3 périodes : recensement, publication et actif

L'espace adhérents sur uniha.org



Représenté par un couteau-suisse, l'espace adhérents vous permet d'accéder à tous vos outils de manière simple et rapide.

Les points forts :

- Un portail unique pour accéder à tous les outils adhérents UniHA.
- Un couple d'identifiants unique par adhérent.
- Des informations personnalisées sur vos établissements.

Quelles sont les fonctionnalités à votre disposition ?

- La centrale d'achat : demandez vos conventions de mise à disposition sur les marchés.
- L'e-cat': accédez à toutes les références en marchés UniHA avec plus de 120 000 produits et fournitures!
- Mon Espace doc': accédez aux pièces marchés.
- Quantum: recensez vos besoins pour les marchés à venir.
- Hermès: retrouvez toutes les actualités sur les marchés et restez informés des ruptures d'approvisionnements.

28





Michel Sorel
Coordonnateur
filière Biologie
Directeur technique des
laboratoires au CHU
de Poitiers

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière biologie ?

Pour répondre aux évolutions organisationnelles et techniques des laboratoires, la grande tendance de la filière biologie est la production toujours plus importante de marchés concurrentiels sur les secteurs analytiques de routine ou spécialisés. Des marchés autour des outils de biologie moléculaire ou encore du pré-analytique en anatomie et cytologie pathologiques vont venir compléter le panel « marchés » de la filière sur 2024. Une offre « nouvelle formule » autour de la robotisation pré-analytique / analytique des secteurs de forte production est également en perspective.

L'importance croissante de la dimension numérique dans les solutions de biologie nous conduit à travailler de concert avec les filières Ingénierie biomédicale et Santé digitale et numérique.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Tout en maintenant la production de marchés type « monopole » pour la fourniture de réactifs, de consommables et de services en lien avec un grand nombre d'équipements, notre volonté est de répondre plus largement aux besoins des établissements quelle que soit leur taille, que les projets soient collectifs (GHT) ou ciblés.

La filière biologie, dans une logique de mise en concurrence ouverte, poursuit cette stratégie d'offre toujours plus complète et diversifiée, tout en sélectionnant les meilleures propositions financières avec un regard affûté sur la partie technique répondant au juste besoin. En portant une attention particulière à l'innovation, à la performance environnementale et sociale ainsi qu'à la sécurisation des approvisionnements, l'offre « marchés » de la filière se construit obligatoirement en grande proximité avec les professionnels des établissements.



258 M€ Volume d'achat



138 fournisseurs





Les marchés à retenir

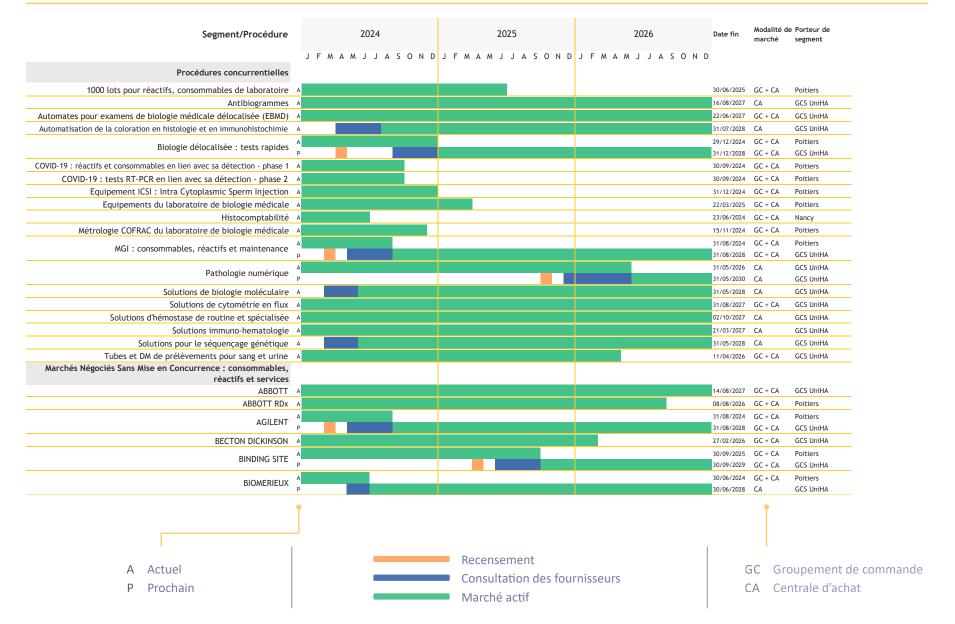
- Solution complète de numérisation en anatomie et cytologie pathologiques
- Solution analytique en hémostase
- Solution analytique en cytométrie
- Offre en biologie délocalisée (POCT)



Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/biologie/

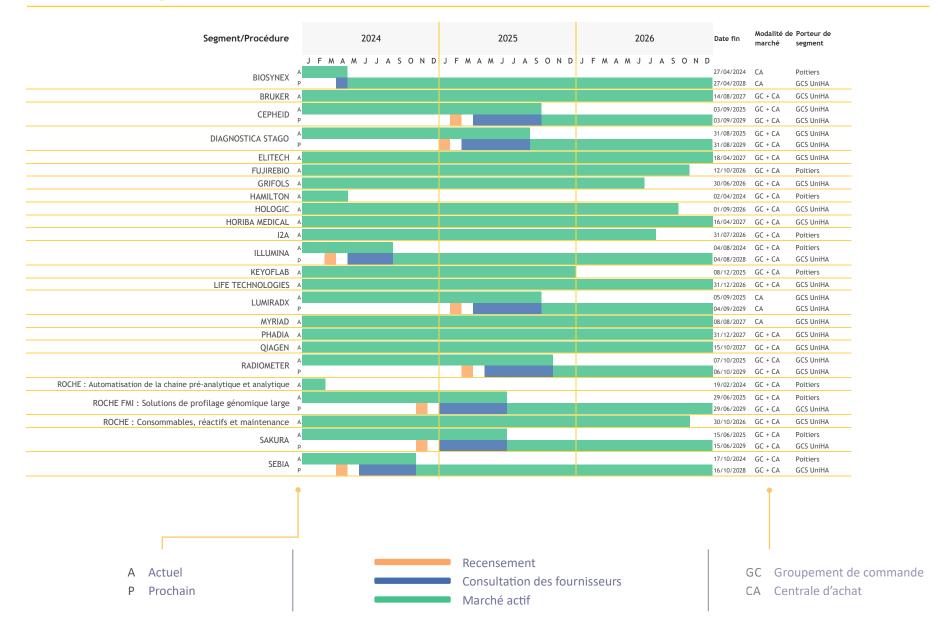


Filière Biologie

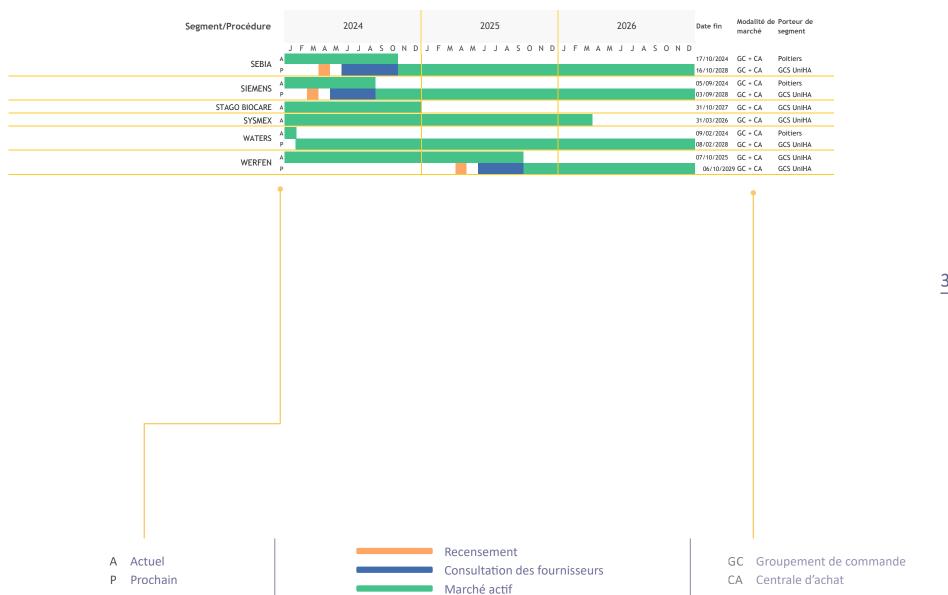




Filière Biologie



Filière Biologie



31

U N

Filière Consommables & équipements des unités de soins

Filière portée par les HCL





Valérie Mermet
Coordonnatrice filière
Consommables & équipements
des unités de soins
Responsable du département
achats biomédicaux aux HCL

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière consommables & équipements des unités de soins ?

Deux grandes tendances émergent au sein des équipements des unités de soins : l'attractivité patients et la fidélisation des soignants.

La filière y répond sur ses marchés en renforçant les critères d'ergonomie et de confort pour les patients, comme pour les soignants.

Un exemple récent : les tables d'accouchement qui allient confort de la parturiente et ergonomie pour le soignant et répondent aux enjeux d'une prise en charge plus physiologique.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Nous sommes particulièrement concernés par les enjeux d'achats souverains et durables. Nous nous attachons au management de notre panel fournisseurs afin d'identifier les opportunités pour la mise en place de nouveaux modèles économiques ou de nouvelles stratégies permettant

de mieux considérer la durabilité de nos achats.

Nous mettons en œuvre des modèles économiques et contractuels permettant de mieux considérer les objectifs environnementaux et sociaux des segments traités. Par exemple, la gestion de parcs de brancards plutôt que de l'investissement, l'accès à du mobilier reconditionné en complément du neuf ou encore la mise en place de contrats de performance pour le réchauffement patients permettant ainsi de mieux rémunérer l'atteinte des objectifs de prise en charge de nos patients.

Les segments d'achats portés par la filière CEUS sont particulièrement concernés par la fluctuation des coûts des matières premières. Nous sommes en contact régulier avec nos titulaires afin d'assurer la continuité des approvisionnements par la contractualisation de conditions financières transitoires ou la relance de certains marchés.



130 M€ Volume d'achat



75 fournisseurs



672 adhérents



17 procédures

Les marchés à retenir

- Equipements pour les examens gynécologiques, l'accouchement et la salle nature
- Mobiliers ambulatoires
- Mobiliers périphériques de chambre
- Chariots sensoriels



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/consommables-equipementsdes-unites-de-soins/



Filière Consommables & équipements des unités de soins



Filière Blanchisserie





Marie Le Mée
Coordonnatrice
filière Blanchisserie
Directrice des achats
du CHU de Saint-Étienne

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière blanchisserie ?

En matière de solution technique, la filière blanchisserie poursuit une stratégie constante d'innovation avec l'intégration de nouvelles technologies textiles, telles que le « tout séché » avec un drap housse en jersey pour un séchage rapide, facteur d'économies d'énergie, et une manutention facilitée pour les soignants.

Nous allons par ailleurs développer une offre d'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) spécialisée sur la blanchisserie, et projetons de lancer un marché technique sur les pièces détachées des équipements de blanchisserie.

Enfin, au fil du renouvellement des procédures, l'offre est développée afin de permettre une adaptation aux besoins du secteur médico-social.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

La filière blanchisserie s'est engagée depuis plusieurs années dans la mise en œuvre d'objectifs de responsabilité sociale et environnementale (RSE). Cela s'illustre par la réponse aux normes RSDE (recherches de substances dangereuses dans l'eau), la recherche de qualité et de durabilité du produit lors des tests produits, le respect de la démarche OKEO TEX, ou encore la réflexion sur la valorisation des textiles en fin de vie (économie circulaire).

Cette stratégie a été récompensée en 2022 par les trophées de la commande publique.

(©, <

adhérents





fournisseurs

7 procédures

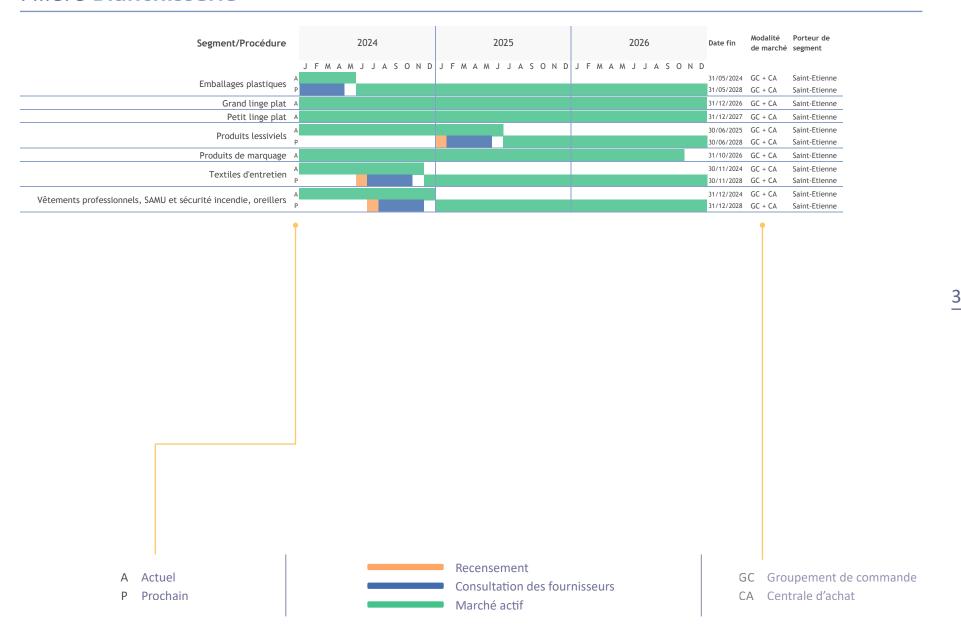
Les marchés à retenir

- Grand linge plat
- Petit linge plat
- Vêtements de travail
- Produits lessiviels



Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/blanchisserie/

Filière Blanchisserie





Filière Bureau & bureautique

Filière portée par les HCL





Jean-Yves Vadot Coordonnateur filière Bureau & bureautique Responsable des achats généraux aux Hospices Civils de Lyon

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière bureau & bureautique ?

Les usages se modifient : télétravail, bureau flexible, dématérialisation sont autant d'évolutions qu'il nous faut prendre en compte pour que nos marchés conservent leur pertinence. En effet, si nous ne connaissons pas de rupture technologique, nous sommes attentifs aux innovations.

Pour continuer d'apporter un véritable service aux établissements adhérents, nous devrons donc nous adapter aux nouveaux besoins émergents.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Nous allons mettre encore plus l'accent sur les enjeux de développement durable et de responsabilité sociale au cœur de toutes nos stratégies. Par exemple, pour les consommables d'impression, nous proposons des produits remanufacturés.

Notre objectif est de prendre des positionnements forts pour permettre aux établissements adhérents de réduire l'impact environnemental lié à leur utilisation de nos marchés. Afin de réduire l'impact des transports, nous inciterons à de nouvelles pratiques logistiques pour les achats de fournitures de bureau.



61 M€ Volume d'achat



fournisseurs





procédures

Les marchés à retenir

- Fournitures de bureau
- **Affranchissement**
- Mobilier de bureau
- Marché réservé sur les cartouches d'impression



Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/bureau-bureautique/

Filière Bureau & bureautique





Stéphanie Geyer Coordonnatrice filière Déchets Directrice des achats du CHRU de Nancy

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière déchets ?

Les grandes tendances dans le secteur des déchets hospitaliers incluent une augmentation de la sensibilisation à la gestion écologique des déchets, la mise en place de normes plus strictes en matière de traitement des déchets, l'utilisation croissante de technologies de pointe pour la gestion des déchets, et le développement de solutions durables telles que le recyclage et la valorisation énergétique.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Pour répondre à ces nouveaux enjeux, nous initierons en 2024 une activité centrée sur les filières recyclables et valorisables.

S'agissant des marchés de consommables, nous développons une politique d'achats durables d'incitation tarifaire pour optimiser la consommation et les transports. Notre connaissance fine de la structure des coûts nous permet également de maîtriser les prix et de réduire l'impact de l'inflation.

Les marchés à retenir

- Contenants déchets Dasri (déchets d'activité de soins à risques infectieux) et
 Daom (déchets assimilables aux ordures ménagères)
- Collecteurs Dasri





19 M€ Volume d'achat



11 fournisseurs



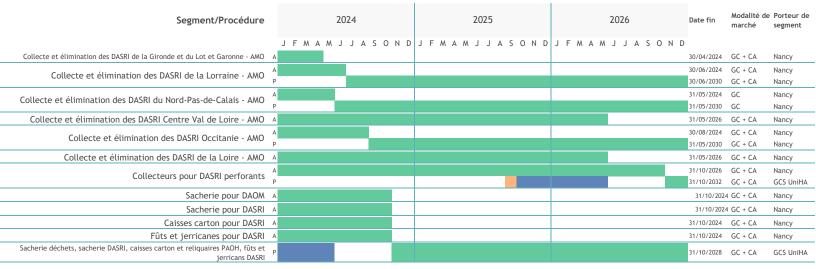
adhérents

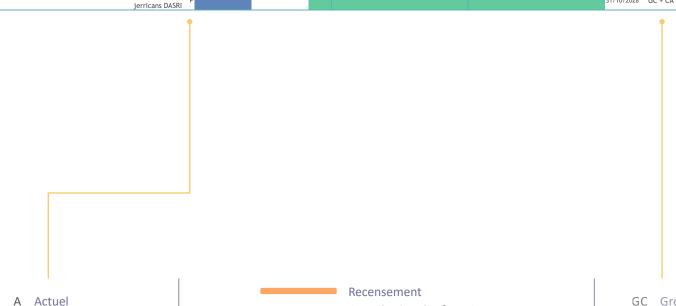


8 procédures

Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/dechets/

Filière Déchets





P Prochain

Consultation des fournisseurs Marché actif

GC Groupement de commande

CA Centrale d'achat

- Filière **Énergie**



Raphaël Yven Coordonnateur filière Énergie Secrétaire général du CHU de Bordeaux

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière énergie ?

La décarbonation des établissements de santé va se traduire par une électrification encore plus poussée du fonctionnement de l'hôpital avec notamment l'augmentation des consommations électriques liées aux transports et aux substitutions des combustibles fossiles (principalement le gaz naturel).

Ce mouvement d'électrification doit s'accompagner d'un renforcement de la sécurité d'approvisionnement en électricité et d'une baisse notable des consommations.

En résumé la consommation d'énergie doit baisser mais celle d'électricité va augmenter pour se substituer aux énergies fossiles, les achats d'électricité devront eux aussi contribuer à la décarbonation des établissements.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

La stratégie est d'accompagner les adhérents dans leur politique de décarbonation selon 4 axes complémentaires :

- Le verdissement de leurs achats « d'utilités énergétiques » de gaz et d'électricité, de valorisation des capacités d'effacement et le projet d'achat d'énergie verte en provenance directe de producteurs.
- L'efficacité énergétique qui regroupe l'ensemble des contrats qui permettent la réalisation d'économies d'énergie à temps de retour sur investissement rapide grâce à des contrats de performance énergétique qui peuvent être associés à un préfinancement des investissements.
- La production d'énergie renouvelable avec comme premier projet la mise à disposition « clé en main » d'ombrières de parkings photovoltaïques.
- Le financement de la transition énergétique par la mobilisation de différents outils tels que les certificats d'économies d'énergie et la convention d'intracting avec la Banque des territoires.



1,37 Mds€ Volume d'achat



22 fournisseurs



adhérents



28 procédures

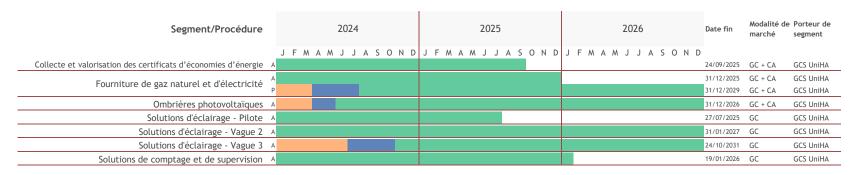
Les marchés à retenir

- Achats de gaz naturel et d'électricité
- Solutions d'efficacité énergétique : éclairage, comptage et supervision
- Production d'énergie renouvelable : ombrières photovoltaïques
- Recettes avec les contrats d'effacement et les certificats d'économies d'énergie



Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/energie/

Filière **Énergie**







P Prochain



GC Groupement de commande

CA Centrale d'achat



Filière Hygiène & protection du corps

Filière portée par le CHRU de Nancy





Stéphanie Geyer
Coordonnatrice filière Hygiène
et protection du corps
Directrice des achats
du CHRU de Nancy

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière hygiène & protection du corps ?

La RSE est au cœur des tendances d'évolution dans notre secteur d'activité : produits éco-conçus à efficacité équivalente, articles issus de l'économie circulaire, masques de grande qualité fabriqués en France, écolabels. Avec sa forte capacité d'écoute de ses adhérents et une relation fournisseurs renforcée, la filière Hygiène et Protection du Corps répond à ce besoin en faisant évoluer les gammes proposées vers des solutions plus durables.

Dans le contexte inflationniste, la filière reste très axée sur la performance économique. Des études approfondies ont été menées pour limiter les hausses tarifaires lorsque les matières premières et les énergies étaient au plus haut. Ce travail permet aujourd'hui de poursuivre les révisions tarifaires avec des prix à la baisse et des marchés qui restent attractifs.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

La stratégie achat met en œuvre au sein de plusieurs procédures des incitations tarifaires conséquentes qui permettent à la fois de limiter le nombre de commandes et de livraisons tout en garantissant aux adhérents des taux de remise élevés. Ainsi les gains sur achat favorisent le développement durable via la performance des approvisionnements et livraisons.

La sécurisation des approvisionnements reste une priorité sur l'ensemble des marchés et les démarches d'achat souverain peuvent y concourir tout en garantissant un haut niveau de qualité.

Les marchés à retenir

- Tenues professionnelles
- Articles à usage unique et incontinence infantile
- Essuie-mains
- Incontinence adulte
- Hygiène des locaux





77 M€ Volume d'achat

adhérents





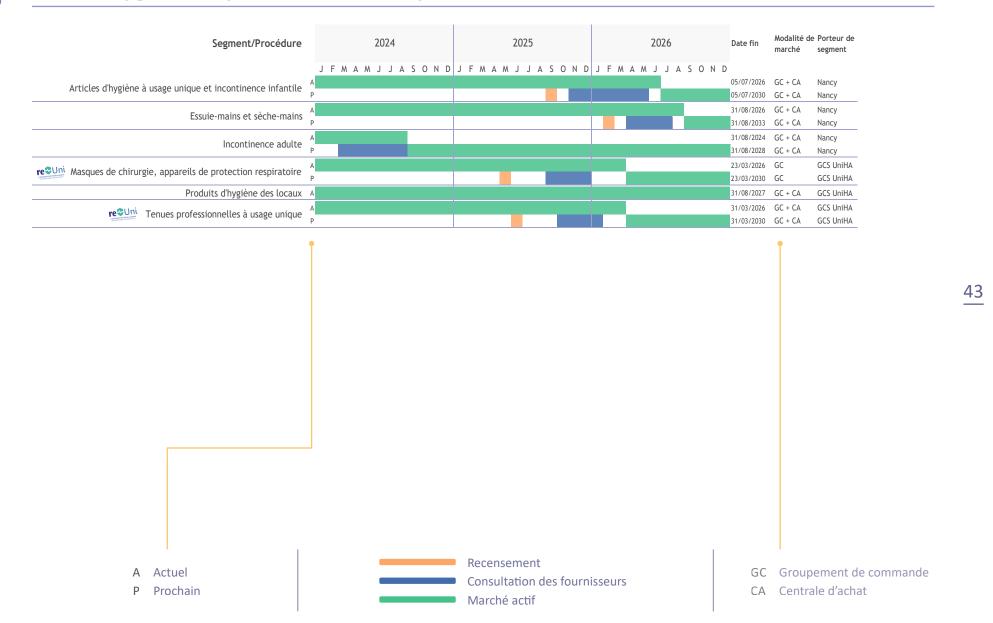
fournisseurs

6 procédures



Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/hygiene-protection-du-corps/

Filière Hygiène & protection du corps





Filière Restauration

Filière portée par le CHU d'Angers et le CHRU de Tours







Agnès Charlot-Robert
Coordonnatrice
filière Restauration
Directrice des achats et de
l'équipement au CHRU de
Tours



Thibaud Arnauld des Lions
Coordonnateur
filière Restauration
Directeur des achats
du CHU d'Angers

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière restauration ?

La demande de solutions végétales alternatives aux protéines animales est une grande tendance d'évolution ainsi que l'externalisation de la fonction restauration de l'hôpital. Le besoin en matériels de restauration est également toujours plus important.

A plus court terme, les segments relancés auront une orientation toujours tournée vers l'achat durable et responsable :

- Viandes volaille charcuterie et textures modifiées : recherche de viandes françaises et ajout d'une prestation d'accompagnement des adhérents à l'utilisation des produits pour les textures modifiées.
- Poissons surgelés : nouvelles lignes de poissons issus de pêcheries certifiées responsables MSC.

- Produits lessiviels : orientation poussée sur le bénéfice environnemental des produits (labels, réduction des emballages plastiques, cycle de vie produit).
- Produits d'épicerie, produits surgelés, produits laitiers et ovoproduits: développement de l'offre sur l'achat plus durable, nous allons dédoubler les lignes de produits afin d'avoir toujours en marché des produits éligibles Egalim, sans perdre les produits non éligibles et souvent moins chers, une réflexion est également en cours sur l'arrêt des œufs de poules en cage au profit de poules mieux traitées.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

La filière a 3 orientations stratégiques :

- Le maintien de la performance économique dans le contexte actuel.
- La sécurité des approvisionnements: adaptation de l'allotissement aux contraintes territoriales (régionaliser quand cela est possible, révision des largeurs de gammes), choix des formules de révision adaptée.
- L'achat plus durable et responsable : promouvoir l'achat de proximité et/ou de qualité, réduction de l'impact carbone, participer au soutien et développement des filières françaises par la souveraineté alimentaire, réduire l'impact des déchets emballages et du gaspillage alimentaire, respect et accompagnement des établissements sur la mise en pratique des lois Climat & Résilience et Egalim.

Les marchés à retenir

- Produits d'épicerie
- Produits surgelés
- Viandes volaille charcuterie et textures modifiées
- Produits laitiers et ovoproduits
- Produits de 4^e et 5^e gamme et traiteur
- Produits diététiques





229 M€ Volume d'achat



471 adhérents



46 fournisseurs



11 procédures

Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/restauration/



Filière Restauration



Filière RH & prestations intellectuelles



Clément Parmentier Coordonnateur filière RH&PI Directeur des achats du CHU de Nantes

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière RH & prestations intellectuelles ?

Nous répondons aux attentes des directions des Ressources Humaines, des Directions Financières et/ou des Directions Générales qui s'orientent vers des projets innovants liés au parcours des patients.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Nous disposons d'une forte expertise des marchés de conseil destinés à accompagner les hôpitaux dans leurs transformations. Notre offre est construite en étroite collaboration avec des directions de CHU comme des DRH (marché d'intérim paramédical, vote électronique). des DAF (marché de commissariat aux comptes) et des Directions Recherche (marché accompagnement à la recherche de financements).

La filière englobe les activités de services et prestations intellectuelles achetées par l'hôpital (hors achats hôteliers ou pharmacie) et nous nous positionnons de plus en plus sur une offre globale en travaillant en transversalité avec les autres filières d'achat.

Les marchés à retenir

- Intérim paramédical
- Parcours administratif et hôtelier du patient
- Prestations de conseil pour accompagner la transformation des organisations hospitalières
- Accompagnement dans la mise en place du vote électronique pour les élections professionnelles



adhérents







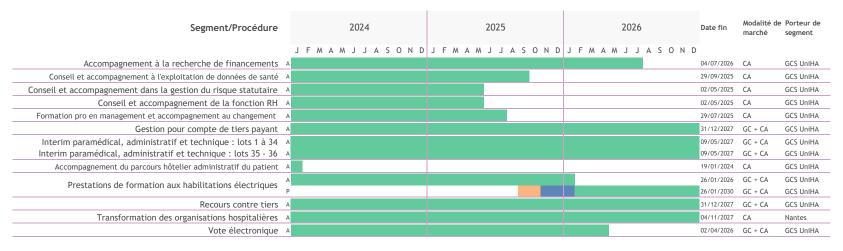




Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/ressources-humainesprestations-intellectuelles/

Filière RH & prestations intellectuelles





Marché actif





Clément Parmentier Coordonnateur filière Services Directeur des achats du CHU de Nantes

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière services ?

La tendance est de s'orienter vers des achats de « solutions » en y associant une offre de prestation, de conseil et/ou prévention, spécifiques au monde hospitalier public. Nous avons pu ainsi mettre en place plusieurs marchés « innovants » tant sur les démarches (assurance cyber) que sur la prestation proposée (management du risque au bloc).

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Notre objectif est d'accompagner la modernisation et la sécurisation des modes de fonctionnement des établissements.

Notre filière se démarque par une forte expertise et un pilotage renforcé du marché fournisseurs sur ses sujets emblématiques. Nous accompagnons également les établissements adhérents de manière rapprochée sur la mise en place de leurs marchés.

Les marchés à retenir

- Prestations de bionettoyage
- Assurance, dommage aux biens
- Accompagnement et assurance à la cyber sécurité pour les établissements hospitaliers
- Maintenance des ascenseurs





adhérents



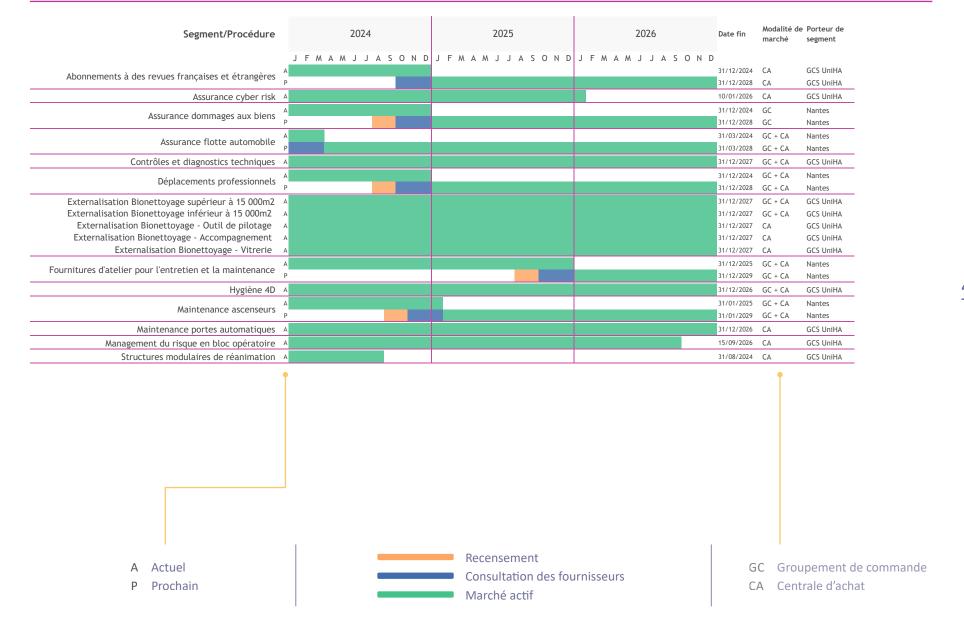


16 procédures

Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/services/



Filière Services





Thierry Blanchard

Coordonnateur filière Santé
digitale & numérique
Directeur adjoint des services
numériques à l'APHM

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière santé digitale et numérique ?

La transformation des pratiques hospitalières est accélérée par les techniques innovantes d'exploitation des données de santé, produites dans les dossiers patients et les parcours de soins, ou générées par les équipements des plateaux techniques.

Dans ce cadre, les fournisseurs tendent à proposer des solutions globales adaptées aux usages cliniques par parcours/pathologie, qui reposent sur le traitement de données massives, l'application d'algorithmes d'intelligence artificielle et des systèmes avancés de visualisation de l'information.

Elles permettent l'optimisation des prises de décision clinique et de programmation des soins et la sécurisation de la prise en charge des patients hospitalisés par des fonctions de contrôle/alerte enrichies (signaux vitaux, pharmacocinétique, risque infectieux, etc..).

Ces solutions, inscrites dans le renforcement du périmètre de déploiement des applications de télésanté, vont supporter les nouveaux enjeux de l'approche populationnelle de santé publique.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous?

Les trois filières Biologie, Ingénierie Biomédicale et Santé digitale & numérique travaillent de concert pour proposer un support global à la transformation des pratiques et des usages.

Par ailleurs, nous allons renforcer la mise à disposition d'une gamme complète de solutions logicielles adressant tous les pans fonctionnels des métiers médicaux :

- Un système d'acquisition dynamique permet depuis juillet 2023 de référencer les solutions de télésurveillance homologuées par la HAS, l'ANS et l'Assurance maladie dans le cadre de leur intégration au droit commun.
- Un marché de distribution de logiciels métiers médicaux sera lancé en 2024, renforçant le niveau d'engagement des titulaires et des éditeurs quant aux délais et niveaux de service.

Enfin, nous allons proposer des marchés innovants dédiés aux processus logistiques, par la mise à disposition de robots autonomes (AMR) et de solutions d'impression 3D.



64 M€ Volume d'achat



508 adhérents



47 fournisseurs



10 procédures

Les marchés à retenir

- Télésurveillance médicale
- Téléradiologie
- Gestion du parcours patient
- Optimisation du programme de médicalisation des systèmes d'information (PMSI) et autres usages en IA
- Dossier patient informatisé
- Géolocalisation du patient

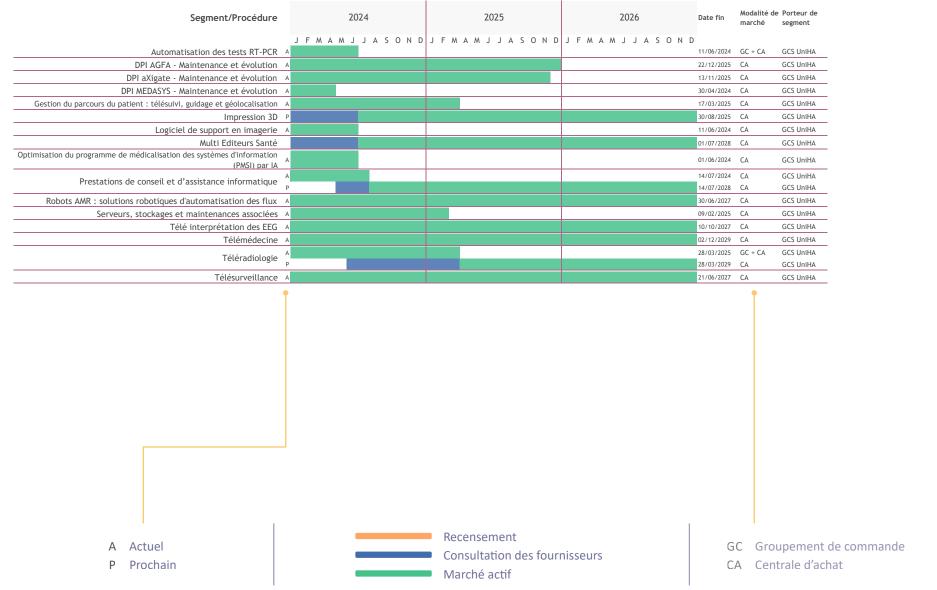


Contactez la filière :

www.uniha.org/filiere/sante-digitale-et-numerique/



Filière Santé digitale & numérique





Centrale d'achat de l'informatique hospitalière



Philippe Marchand Responsable des opérations par intérim

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour l'informatique hospitalière ?

Le numérique a largement transformé les pratiques hospitalières. L'innovation du matériel et des solutions logicielles, avec l'intelligence artificielle par exemple, est clé pour fluidifier ces pratiques et permettre à l'ensemble du personnel médical et non médical de consacrer plus de temps aux tâches à valeurs ajoutées. La CAIH propose ainsi des marchés qui s'adaptent à l'ensemble des processus métiers des établissements.

Néanmoins, cette numérisation des hôpitaux les conduit à traiter une masse de plus en plus importante de données qui a développé de nouvelles menaces.

En premier lieu les cyberattaques : en effet, ce type d'attaques sur les établissements de santé se multiplie et se professionnalise (la santé est le 3ème secteur le plus touché). Ces attaques renforcent la tension sur les organisations hospitalières déjà fortement sollicitées car les modes de fonctionnement dégradés mis en œuvre à la suite des attaques cyber durent plusieurs mois, au détriment de la qualité de vie au travail des soignants et de la prise en charge des patients.

En second lieu la souveraineté : on parle beaucoup de souveraineté sanitaire pour les produits de santé mais nous avons aussi un enjeu de souveraineté sanitaire pour le numérique en santé avec de vrais enjeux de sécurité de nos données et de sécurité de nos approvisionnements.

CAIH s'efforce donc de proposer des solutions globales pour la sécurité du système d'information et l'hébergement des données sans oublier les objectifs de durabilité.

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

CAIH prépare et anime des marchés dans le domaine informatique et télécoms. Nous allons renforcer la mise à disposition d'une gamme complète de matériels et solutions logicielles adressant tous les pans fonctionnels des métiers hors médicaux :

- Un marché de distribution matériel et un marché de distribution de logiciels seront renouvelés en 2024, renforçant le niveau d'engagement des titulaires et des éditeurs quant aux délais et niveaux de service.
- Des marchés de sécurité et cloud seront également renouvelés dans une optique non pas uniquement de solutions mais de service global pour nos adhérents.

Enfin, ces enjeux étant de plus en plus transverses à l'ensemble des activités des hôpitaux où le numérique se développe quasiment partout, des exigences seront produites pour être diffusées dans l'ensemble des marchés UniHA et CAIH conformément à la stratégie numérique en cours d'élaboration.

Les marchés à retenir

- Solutions et services Microsoft
- Logiciels non médicaux
- Matériels informatiques
- Télécoms et réseaux
- Hébergement / Cloud
- Prestations d'assistance à maîtrise d'ouvrage
- Cybersécurité / sécurité opérée à 360°





350 M€ Volume d'achat



85 fournisseurs



1884 adhérents



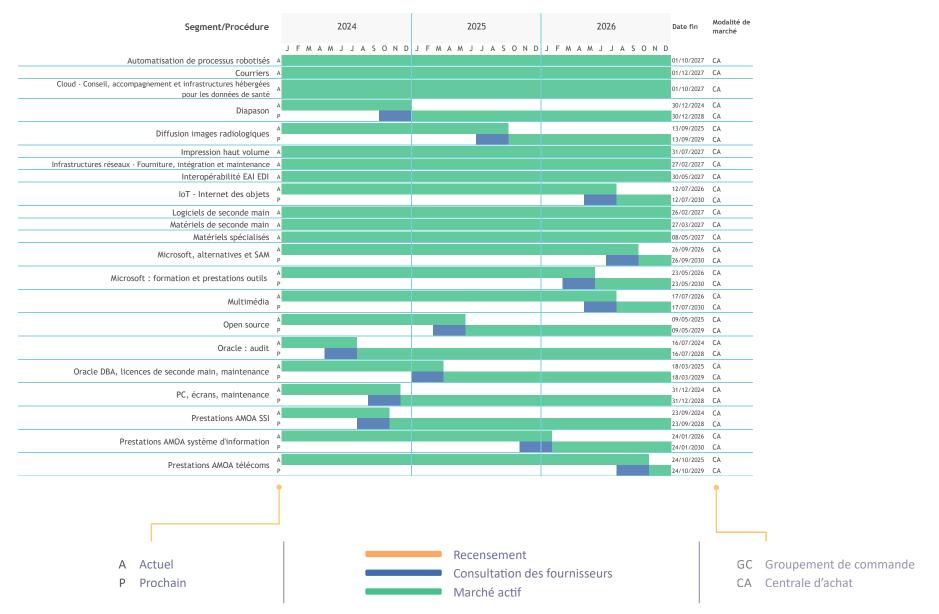
37 procédures

Contactez CAIH:

www.caih-sante.org/nous-contacter

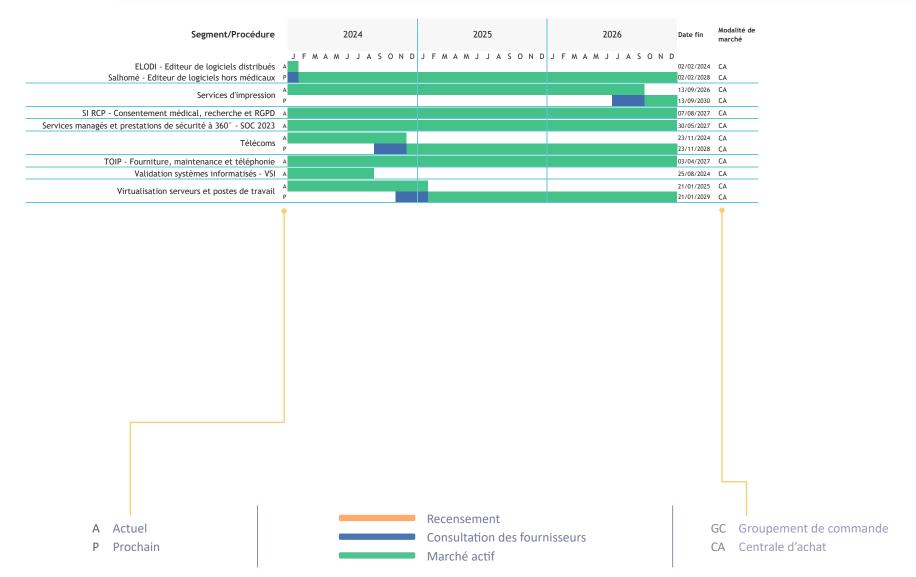


Centrale d'achat de l'informatique hospitalière





Centrale d'achat de l'informatique hospitalière



Retrouvez les marchés CAIH sur www.caih-sante.org

VOS INDISPENSABLES ADHÉRENTS

La force d'UniHA : les groupes experts



Tous les acteurs de la santé sont associés à l'élaboration des marchés par l'intermédiaire de groupes experts.

Le groupe experts réunit des membres experts, compétents dans le domaine correspondant aux procédures d'achat lancées.

Aujourd'hui et demain, nous mobilisons nos compétences pluridisciplinaires pour la transformation de l'hôpital et du système de santé.

Qui peut rejoindre un groupe experts?

Tous les professionnels de santé sont sollicités : pharmaciens, hygiénistes, médecins, chirurgiens, aides soignants, ingénieurs restauration, ingénieurs biomédicaux, informaticiens...

Que pensent les adhérents UniHA des groupes experts ?

Jérémie GREE

Responsable achat au CH de Saintonge

La mutualisation à l'échelle nationale est d'autant mieux vécue par les utilisateurs quand ils savent qu'ils peuvent donner leur avis.

Anne-Sophie LANG

Pharmacien au CHU de Dijon

Cela nous permet d'avoir une meilleure connaissance du marché, de connaître les pratiques, d'échanger avec les confrères et enfin de pouvoir travailler en amont notre quantification avec les prescripteurs.

Les missions du groupe experts :

- Participer à l'élaboration de la stratégie achat.
- Élaborer l'allotissement par procédure.
- Déterminer et pondérer des critères de choix spécifiques de ladite procédure.
- Rédiger des documents constitutifs du cahier des charges.
- Procéder à la notation des spécimens.
- Transmettre à l'établissement coordonnateur les notes attribuées selon les procédés et les procédures arrêtés par le coordonnateur.
- Effectuer des essais dans les services utilisateurs, sous l'égide du coordonnateur.

Filière Transport





Florence Marques
Coordonnatrice
filière Transport
Directrice achat et
approvisionnement
au CHU de Montpellier

Quelles sont les grandes tendances d'évolution pour la filière transport ?

La transition écologique et l'objectif de neutralité carbone (2050) sont au cœur des stratégies achats des hôpitaux. A travers ses marchés, la filière Transport leur permet de rationaliser l'utilisation des véhicules, d'optimiser les déplacements en privilégiant les solutions de mobilité collaboratives, de passer à une flotte automobile plus « verte » et de développer les points de recharge. Des marchés à venir, tels que l'acquisition de véhicules d'occasion et une offre de poids-lourds 100% électriques permettront de réaliser pleinement ces objectifs.

En parallèle, nous proposons des marchés concourant à l'optimisation des transports sanitaires, souvent associés à des marchés complexes et des postes de dépense élevés (transports aériens de greffons, évacuations sanitaires, etc.).

Vers quelles stratégies achat vous orientez-vous ?

Nous accompagnons les adhérents en mobilisant plusieurs leviers d'action parmi lesquels :

- Des outils permettant de les guider dans les usages et choix d'investissements.
- Des logiques de passage de la possession à l'usage.
- Des solutions globales à la fois techniques et financières.
- Des solutions permettant de réduire les délais d'approvisionnement.



93 M€ 34
Volume d'achat fournisseurs



660 adhérents



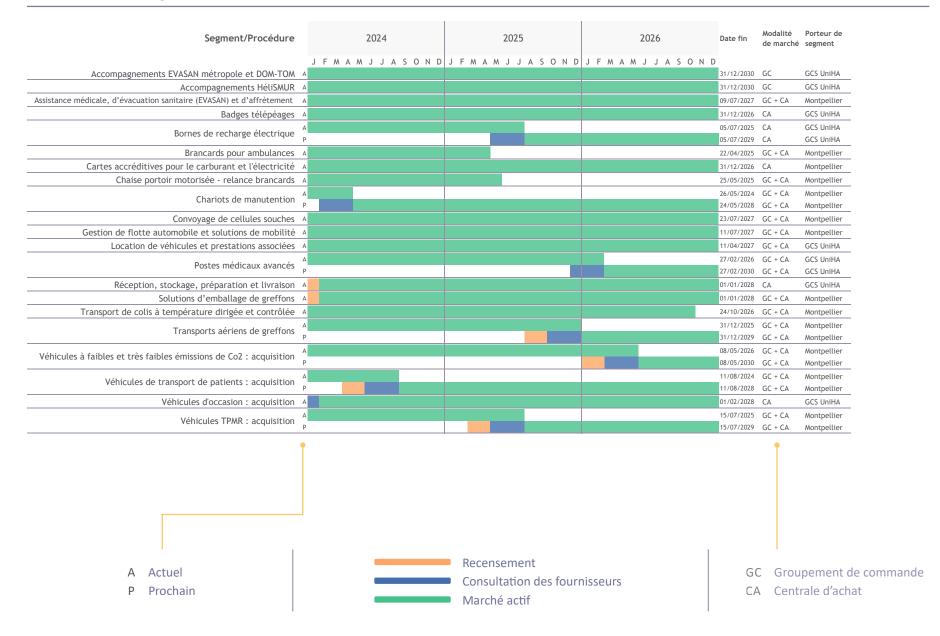
Les marchés à retenir

- Véhicules de transport de patients
- Location courte, moyenne et longue durée de véhicules
- Véhicules à faible émission de CO2
- Bornes de recharge électrique
- Gestion de flotte automobile
- Prestations d'assistance médicale, d'évacuation sanitaire (EVASAN) et d'affrètement aérien

Contactez la filière : www.uniha.org/filiere/transport/



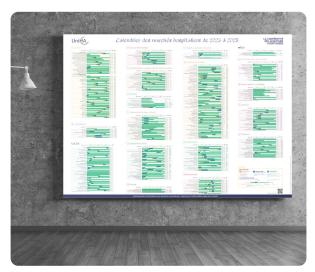
Filière Transport



VOS INDISPENSABLES ADHÉRENTS

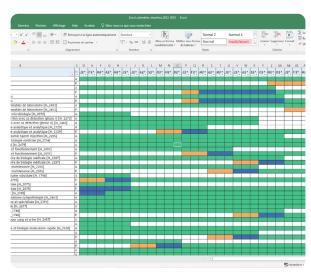
En format poster ou Excel®, découvrez le calendrier sous 2 autres formats !

Format poster



À accrocher dans votre bureau pour toujours avoir un œil sur les marchés UniHA!

Format Excel®



Simple d'utilisation, il vous permet de filtrer rapidement sur une filière, un marché, une date...

Retrouvez les différents formats en version digitale sur :

https://www.uniha.org/calendrier-marches/

Vous souhaitez un exemplaire papier?

Vous pouvez demander à recevoir le calendrier des marchés au format papier directement dans votre établissement.

Format livret ou poster : faites votre choix !

Pour faire votre demande, rendez-vous sur <u>www.uniha.org</u> dans la rubrique « J'accède à un marché » puis « Calendrier des marchés ».



Les coordinations d'UniHA

Chaque famille d'achat est coordonnée par des équipes d'acheteurs hospitaliers situées dans un établissement hospitalier.

Depuis leurs établissements, elles agissent pour la communauté des hospitaliers et sont au plus proche des prescripteurs.



Contactez UniHA!



Claire Truffaut Ambassadrice Nord claire.truffaut@uniha.org

06 09 24 74 05



Anne-Laure GUIRAUD Ambassadrice Nord-Est

anne-laure.guiraud@uniha.org 06 23 30 31 86



Stéphanie Defrenne Directrice des ambassadeurs stephanie.defrenne@uniha.org 06 64 98 12 54



Ambassadrice Centre-Est marion.peuke@uniha.org 06 14 39 34 01



Pierre Paolorsi **Ambassadeur Centre** pierre.paolorsi@uniha.org 06 20 14 37 26

Grégoire Joseph

Ambassadeur Nord-Ouest gregoire.joseph@uniha.org 06 09 24 81 81



Denis Despin Ambassadeur Sud-Ouest denis.despin@uniha.org 06 11 30 18 19



Coralie Dobrenel Ambassadrice Sud-Est et Corse coralie.dobrenel@uniha.org

06 14 39 08 05



Pauline Lelièvre Ambassadrice Ile-de-France et DROM-COM pauline.lelievre@uniha.org 06 19 51 72 79

ILE-DE-FRANCE



& DROM-COM







La Réunion



Besoin d'aide ? Contactez le service Relation Établissements à contact@uniha.org ou auprès des assistantes Relation Établissements :

- Céline COUVAL celine.couval@uniha.org 04 86 80 04 79 Régions : Nord-Ouest, Centre, Sud-Ouest et Sud-Est
- Nathalie LEBRUN nathalie.lebrun@uniha.org 04 86 80 04 78 Régions : Nord, Ile-de-France et DROM-COM, Nord-Est et Centre-Est