

LIVRET DES FICHES MARCHÉS

# RH & prestations intellectuelles





## UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers

UniHA est le 1<sup>er</sup> réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français.

Il est devenu le 1<sup>er</sup> acheteur public français, avec 5,9 Mds€ d'achats en 2022 avec un objectif de 6 Mds€ en 2023.

UniHA rassemble plus de 1280 établissements hospitaliers de 123 GHT et peut servir la totalité des établissements de santé publics pour leur permettre d'optimiser leurs achats.

En lien étroit avec les fournisseurs, UniHA soutient une conception novatrice des achats.

## RH & PRESTATIONS INTELLECTUELLES



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

En 2022, cette filière a coordonné 24 procédures d'achat pour un volume de 60M€ et un gain sur achat de 263k€.

**Coordonnateur :** Clément PARMENTIER  
**Acheteur :** Julie LÉTANG  
 julie.letang@uniha.org - 06 83 30 62 65  
**Assistante achat :** Laëtitia RUBEAUX  
 laetitia.rubeaux@uniha.org - 06 24 75 50 75  
**Assistante achat :** Virginie ROCHER  
 virginie.rocher@uniha.org - 06 15 10 72 09

# Sommaire

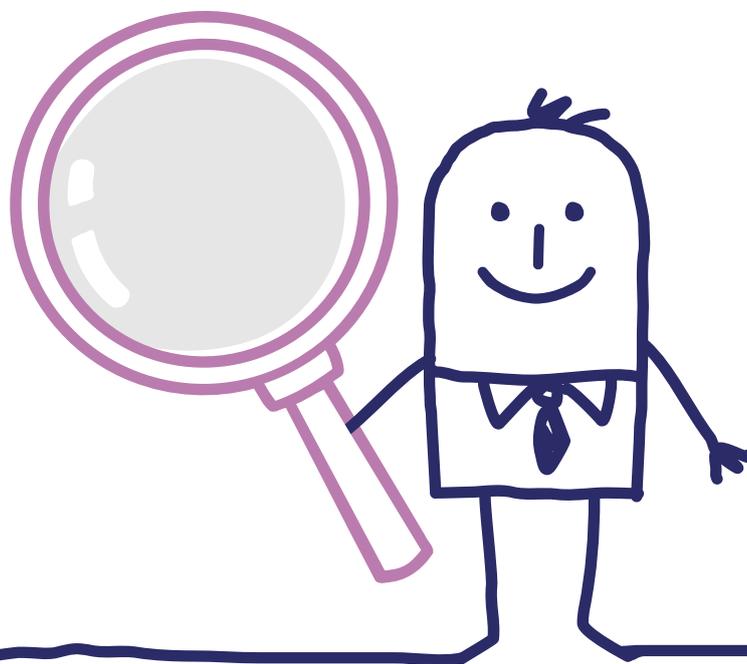
Marchés de la filière .....	p.4
-----------------------------	-----

## Fiches marchés RH & prestations intellectuelles

• Accompagnement à la recherche de financement .....	p.5
• Transformation des organisations hospitalières .....	p.7
• Conciergerie hospitalière .....	p.9
• Conseil et accompagnement à l'exploitation de données .....	p.11
• Désignation du commissaire aux comptes .....	p.13
• Formation au lean management .....	p.15
• Formation à l'habilitation électrique .....	p.17
• Formation professionnelle en management et accompagnement au changement .....	p.19
• Gestion pour compte du tiers payant .....	P.21
• Intérim .....	P.23
• Management du risque statutaire .....	P.25
• Places en crèches .....	P.27
• Prestations de conseil et accompagnement de la fonction RH .....	P.29
• Recours contre tiers .....	P.31
• Vote électronique .....	P.33

Calendrier des marchés 2024 - 2026 .....	p.35
--	------

Retrouvez l'intégralité des marchés et fiches marchés sur [www.uniha.org](http://www.uniha.org) »





Accompagnement aux transformations hospitalières



Accompagnement à la recherche de financements



Désignation du commissaire aux comptes



Conseil et accompagnement à l'exploitation de données



Conseil et accompagnement de la fonction RH



Formation managériale et accompagnement au changement



Intérim paramédical



Management du risque statutaire



Parcours administratif et hôtelier du patient



Places en crèches



Recours contre tiers



Vote électronique

etc.



FICHE MARCHÉS  
M\_2675

# ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE DE FINANCEMENTS



MARCHÉ ACTIF

Référencement de prestataires pour accompagner les établissements de santé dans l'accès aux financements dédiés et leur gestion.

## Gains estimés

La performance réside dans le référencement de plusieurs prestataires hautement qualifiés, experts sur les programmes de financement et ayant une connaissance du secteur de la Santé.

## Titulaires

Accord cadre multi attributaires par lot

- ABSISKEY : lots 1 & 2 - [contact@absiskey.com](mailto:contact@absiskey.com)
- ALCIMED : lot 1 - [evan.martin-brocard@alcimed.com](mailto:evan.martin-brocard@alcimed.com)
- AXESS DEVELOPPEMENT : lots 1 & 3  
[marie.rapin@axess-dvpt.com](mailto:marie.rapin@axess-dvpt.com)
- AYMING : lot 2 - [psalvador@ayming.com](mailto:psalvador@ayming.com)
- CMI : lot 1- [s.cardon@cmi-strategies.com](mailto:s.cardon@cmi-strategies.com)
- EUROQUALITY : lots 1 & 2  
[cecile.fligny@euroquality.fr](mailto:cecile.fligny@euroquality.fr)
- ERDYN CONSULTANTS : lot 2  
[marches.publics@erdyn.fr](mailto:marches.publics@erdyn.fr)
- FINANCES ET TERRITOIRES : lot 3  
[admin@finances-territoires.fr](mailto:admin@finances-territoires.fr)
- FRS CONSULTING : lot 1  
[claire.larivoire@frsconsulting.fr](mailto:claire.larivoire@frsconsulting.fr)
- IN EXTENSO : lot 1  
[anne-claire.reinstadler@inextenso-innovation.fr](mailto:anne-claire.reinstadler@inextenso-innovation.fr)
- WAVESTONE : lots 1, 2, 3  
[marchespublics@wavestone.com](mailto:marchespublics@wavestone.com)
- WELCOME EUROPE : lots 2 & 3  
[admin@welcomeurope.com](mailto:admin@welcomeurope.com)

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

Juillet 2022 à juillet 2026

## Descriptif du marché

Il existe à l'échelle nationale et européenne des programmes portés par des organismes institutionnels ayant vocation à encourager, supporter et dynamiser des projets donnés par un financement de tout ou partie du projet via des appels à projet afin de sélectionner les dossiers pris en charge.

C'est à ce titre que le GCS UniHA a référencé des prestataires pour accompagner les établissements de santé dans le montage et la gestion de projets éligibles à des financements. Le cabinet expert sera en appui du porteur de projet et complètera le dispositif interne d'accompagnement.

Le marché est composé de 3 lots :

- Lot 1 : Accompagnement projets de financement nationaux.
- Lot 2 : Accompagnement projets de financement européens.
- Lot 3 : Accompagnement projets de financement FEDER et assimilé.



## Les points forts de l'offre

- Appui au développement de l'innovation y compris en dehors des départements Recherche U.
- Une offre « clé en main » pour les adhérents UniHA tant au niveau juridique qu'au niveau achat.



## Des experts hospitaliers

Une consultation construite avec l'appui d'un groupe experts constitué de responsables « cellule Europe » de CHU très actifs dans les réponses aux appels à projet ainsi que d'un représentant du CNCR (Comité national de coordination de la Recherche).





## Descriptif

Marché alloti en 3 lots :

### Lot 1 : Accompagnement projets de financement nationaux.

Sont notamment éligibles à ce lot les programmes suivants :

- Programme d'Investissement d'Avenir et en particulier les AAP RHU.
- Autres programmes de l'ANR de type Projet de recherche collaborative (PRC), Projet de recherche collaborative international (PRCI), Projet de recherche collaborative entreprise (PRCE).
- Programmes du Ministère des solidarités et de la Santé (PHRC, PRT, PRME, PREPS et PHRIIP)...

### Lot 2 : Accompagnement projets de financement européens.

Ce lot comprend les appels à projet et missions d'Horizon Europe, principal programme de la Commission européenne. Ce programme comprend de nombreux champs d'application. Ce marché vise essentiellement les domaines suivants :

- **Pilier I** - Sciences d'excellence : European Research Council (ERC) ; Actions Marie Skłodowska Curie. (MSCA)
- **Pilier II** - Problématiques mondiales et compétitivité industrielle européenne - notamment les AAP du cluster Santé et de la mission Cancer.
- **Pilier III** - Europe plus innovante et notamment " European Reaserch council" et "European Institute of Innovation & Technology« .

### Lot 3 : Accompagnement projets de financement FEDER et assimilé

Le fonds européen de développement régional (FEDER) intervient dans le cadre de la politique de cohésion économique, sociale et territoriale. Il a pour vocation de renforcer la cohésion économique et sociale dans l'Union européenne en corrigeant les déséquilibres entre ses régions. Dans le contexte national de décentralisation, la gestion du FEDER est confiée aux autorités de gestion locales



## Témoignage

« Pour produire une recherche de qualité les Établissements publics de santé doivent développer leurs ressources propres. Or l'accès aux financements se fait principalement par réponse aux appels à projet régionaux, nationaux ou encore européens/internationaux. Les activités de montage de dossier de candidatures nécessitent des ressources humaines et expertises dans un temps contraint qui ne sont pas toujours mobilisables par les établissements. Le CNCR a identifié ce frein et travaillé en collaboration avec les équipes support de plusieurs EPS pour proposer à travers ce marché une solution facile à mettre en œuvre et leur permettant de saisir toutes les opportunités de financement qui se présentent à eux. »

Séverine Abramatic, Responsable de la cellule Europe au CNCR



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



Julie LETANG, acheteur  
[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org) - 06 83 30 62 65  
 Laëtitia RUBEAUX, assistante achat  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - 02 40 84 60 28

Coralie DOBRENEL, ambassadrice et référente du marché  
[coralie.dobrenel@uniha.org](mailto:coralie.dobrenel@uniha.org)  
 06 14 39 08 05



## Bon usage

Un Accord-cadre multi-attributaire par lot, facilement disponible avec sa boîte à outils : dispositif répondant au besoin de qualité et de réactivité



La prestation repose sur 7 missions principales.

Ces missions sont communes aux 3 lots :

- **Mission 1** : revue préliminaire du projet.
- **Mission 2** : aide à la recherche de partenaires.
- **Mission 3** : analyse d'un projet refusé.
- **Mission 4** : montage de projet pour le coordonnateur de projet.
- **Mission 5** : préparation et assistance à la soutenance orale.
- **Mission 6** : négociation de l'accord de consortium & Préparation de la convention de financement.
- **Mission 7** : suivi du projet financé.



## Nous rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA et l'établissement du GHT a adhéré au groupement de commandes ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

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



FICHE MARCHÉS  
M\_2949

## TRANSFORMATIONS DES ORGANISATIONS HOSPITALIÈRES

Une transformation  
s'accompagne, faites-vous  
conseiller par des experts.

### Titulaires

Pour chaque lot, groupements de titulaires

▪ Lot 1 :

- EY
- GOHVE
- A2MO
- ACSANTIS
- ARTHUR HUNT

[aurelien.bouchet@fr.ey.com](mailto:aurelien.bouchet@fr.ey.com)

▪ Lot 2 :

- BearingPoint
- Acsantis
- Iris Médical

[uniha\\_organisation\\_parcours@bearingpoint.com](mailto:uniha_organisation_parcours@bearingpoint.com)

▪ Lot 3 :

- Adopale
- ACE Santé

[jonathan.krief@adopale.com](mailto:jonathan.krief@adopale.com)

▪ Lot 4 :

- Mazars
- Exco
- Accenture
- Akilys avocats

[conseil.financier-uniha@mazars.fr](mailto:conseil.financier-uniha@mazars.fr)

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

13 novembre 2023  
au 12 novembre 2027



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Dans un contexte où le système de santé doit faire face à de nombreux défis tels que

- L'attractivité : rendre l'hôpital plus attractif pour les professionnels de santé pour mieux les recruter et les fidéliser.
- Le financement : mettre en place la nouvelle tarification.
- Les infrastructures : pour faire face aux bouleversements socio-démographiques notamment

La volonté des hôpitaux de construire un nouveau modèle de prise en charge avec le patient placé au cœur des soins a conduit UniHA à construire ce nouveau marché.

Son objectif : vous accompagner sur des missions de stratégies (projet d'établissement, PMS...) ou sur des missions plus techniques (parcours de soins, optimisation de flux, plateaux médico-techniques, retour à l'équilibre...) dans une recherche d'efficacité pour construire un système de santé résilient.



## Les points forts

- **Expérience** : séniorité et expérience des intervenants
- **Expertise sectorielle** : compétences techniques et en transformation des organisations.
- **Offre différenciante** : panel d'experts permettant de vous proposer un accompagnement innovant et réactif
- **Offre sur mesure** : prestations modulables selon votre besoin sous forme d'unité d'œuvre



## Des experts hospitaliers

Marché construit à partir de l'expertise UniHA en matière de prestations intellectuelles grâce au travail de capitalisation sur les missions exécutées.



## Descriptif des lots

**Lot 1** : Conseil en matière de stratégie, de gouvernance, d'organisation territoriale, de transformation RH des organisations.

➤ Mandataire : EY

**Exemples d'accompagnement :**

- Projets stratégiques ou de modernisation
- Gouvernances
- Transformations RH des organisations, efficacité
- Etc.



**Lot 2** : Conseil en matière de parcours et d'expérience patient.

➤ Mandataire : Bearing Point

**Exemples d'accompagnement :**

- Audit et amélioration parcours patient
- Optimisation flux patients et dimensionnement
- Eco-conception des soins
- Etc.



**Lot 3** : Conseil en organisation fonctionnelle et logistique des plateaux médico-techniques et des fonctions logistiques.

➤ Mandataire : Adopale

**Exemples d'accompagnement :**

- Gestions des flux et des stocks
- Gouvernance de la fonction logistique
- Compétences techniques de la fonction logistiques
- Etc.



**Lot 4** : Conseil financier

➤ Mandataire : Mazars

**Exemples d'accompagnement :**

- Optimisation budgétaire, financière, sociale et fiscale
- Accompagnement à la certification des comptes
- Aide au retour à l'équilibre
- Etc.



## Bon usage

- Accord-cadre à bons de commande mono-attributaire par lot, facilement mobilisable grâce aux unités d'œuvre.
- Définition et évaluation de votre besoin exprimé en amont de l'adhésion en centrale d'achat
- Capacité de démarrer l'accompagnement dès la signature de la convention d'adhésion



## Enjeux du marché

Vous accompagner :

- ✓ Dans vos projets de transformation organisationnelle et d'efficacité,
- ✓ Pour renforcer l'attractivité de votre établissement et la fidélisation des équipes médico-soignantes,
- ✓ Pour impulser l'excellence issue de l'innovation scientifique et technologique et assurer la transition numérique,
- ✓ Pour prendre en compte dans vos projets des démarches concrètes de développement durable et assurer une responsabilité sociétale.



## Nous rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible en centrale d'achat UniHA à partir du 1<sup>er</sup> Septembre 2023, en demandant une convention de mise à disposition du marché via <https://page.uniha.org/>

Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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

AMBASSADRICE RÉFÉRENTE :

Coralie DOBRENEL [coralie.dobrenel@uniha.org](mailto:coralie.dobrenel@uniha.org)

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

ASSISTANTE ACHATS : Laëtitia RUBEAUX

[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - Tel : 02 40 84 60 28





FICHE MARCHÉS

## CONCIERGERIE HOSPITALIÈRE



MARCHÉ ACTIF

Au sein même de votre hôpital, proposez un service de conciergerie pour les patients, leurs proches et votre personnel.

Soulagez-vous de ces prestations annexes à votre cœur de métier mais primordiales pour le bien-être de vos patients.

### Titulaire



pierre.lassarat@happytal.com

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

Mai 2016 à mai 2020

## Descriptif du marché

### Pour les patients et leurs proches

Une offre de prestations spécifiquement développée pour les établissements de santé afin de :

- Faciliter le séjour des patients avant, pendant et après l'hospitalisation : garde d'enfants, garde d'animaux, réservation des transports, ménage...
- Permettre aux patients de se faire livrer en chambre des produits utiles ou agrémentant leur séjour : vêtements, hygiène, fruits frais, viennoiseries, chocolats...
- Améliorer l'expérience patient en apportant des soins en chambre, après autorisation médicale : esthétique, coiffure, réflexologie, pédicurie...

### Pour le personnel

- Simplifier le quotidien : pressing, paniers ménagers, livraison de repas, corbeilles de fruits, aide à domicile, babysitting ...
- Favoriser la cohésion d'équipe : pots de départ, anniversaire...
- Soins de bien-être : esthétique, coiffure...



## Les points forts

- Prestataires locaux : favoriser la proximité des prestataires avec l'établissement de santé.
- Prestataires rigoureusement sélectionnés pour la qualité de leurs prestations.
- Prix inférieurs aux tarifs publics, grâce aux effets volume
- Espace d'accueil physique au sein de l'hôpital
- Commandes multicanales : téléphone, tablette, smartphone...



## Des experts hospitaliers

Ce marché a été préparé avec l'aide des équipes d'acheteurs des Hospices Civils de Lyon.



## Descriptif

### Lot unique

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

Il nécessite le lancement d'un marché subséquent pour spécifier vos besoins de prestations de services et surtout déterminer le nombre de comptoirs nécessaires pour votre établissement ainsi que le nombre de chambres auxquelles vous souhaitez proposer des services de conciergerie.

### Performance économique

Le titulaire assure les 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 qui assure la rentabilité du projet.



## Témoignage

“ Happytal s'est installé au CHR d'ORLEANS en Janvier 2017. Les services proposés aux patients ont été définis en accord avec le CHR, comme entre autres, l'ouverture des accès à la télévision et à la téléphonie. L'intervention de la conciergerie hospitalière auprès des personnes hospitalisées, permet au personnel soignant de se recentrer sur leur cœur de métier, mais aussi de participer au bien être des patients, en assurant de petits services hôteliers.

La gestion par Happytal de la réservation des chambres particulières en participant aux démarches administratives des admissions, a permis une valorisation des recettes des chambres particulières qui s'est traduite par une plus-value de 20 % de celles-ci. ”

Patricia LEGRAS  
Responsable achats du GHT 45  
CHR d'ORLEANS



## Bon usage

Mise en place d'un comité de suivi du projet de conciergerie à l'hôpital composés du chef de projet d'Happytal et de membres des directions des finances, et des ressources humaines.

### Objectifs :

- Suivi de la satisfaction des prestations
- Suivi du volume de commandes de services
- Suivi de recettes générées par l'occupation des chambres particulières
- Résolution de points de blocage organisationnel
- Mise en place d'actions de progrès

Risque partagé : 1% des gains net réalisés au bout de la 1ère année



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

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

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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



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





FICHE MARCHÉS  
M\_2390

## CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT A L'EXPLOITATION DE DONNÉES

Le secteur public de la Santé produit des données de manière massive. Leur exploitation est complexe en raison de leur volume, de leur hétérogénéité et un accompagnement par des experts peut être générateur de valeur.

### Gains estimés

Référencement d'un expert

### Titulaire



Contacts :

▪ Florimond BOURDEAUX

[fbourdeaux@velty.com](mailto:fbourdeaux@velty.com)

06 03 85 64 08

▪ Arthur SOULETIE

[asouletie@velty.com](mailto:asouletie@velty.com)

06 13 65 29 18

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

30 septembre 2021 au 29 septembre 2025



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Les acteurs de la santé s'appuient de plus en plus sur l'exploitation de données pour **objectiver leur manière de faire et renouveler le regard qu'ils portent sur leur métier** dans tous les domaines : pilotage de l'activité, organisation des soins, amélioration des parcours...

Grâce aux données, ils deviennent **capables d'identifier les dysfonctionnements structurels du système et d'y apporter des réponses efficaces et pérennes**. Cela peut permettre d'appuyer et de consolider un argumentaire **en faveur d'une prise de décision et/ou d'un investissement** nécessitant une autorisation et/ou un financement par les décideurs.

De l'élaboration de leur **stratégie data** à la construction d'**indicateurs** en passant par la réalisation d'**études d'impact** ou l'**optimisation de process**, ce marché offre aux établissements de santé des **prestations d'experts sur-mesure** pour exploiter leurs données de manière pertinente et porteuse de valeur.



## Les points forts

- **Offre sur-mesure** construite sur des modules permettant la personnalisation de la mission et de l'approche proposée.
- **Expertise** : des consultants experts en économie, statistique et data science avec une forte expérience du secteur hospitalier.



## Des experts hospitaliers

Marché construit à partir de l'expertise acquise par la filière RH & prestations intellectuelles.



## Descriptif de la prestation

### 5 grands champs d'application déjà identifiés :

- **1/ Pilotage et Gestion** : fournir aux directions d'établissement hospitalier et/ou de GHT un accompagnement et des outils de pilotage et de suivi nourris par les données de l'établissement et/ou du GHT sur les principaux enjeux de gestion hospitalière.
- **2/ Parcours Patient** : optimiser les parcours patient grâce à la gestion quantitative en croisant la donnée avec l'expertise métier des établissements publics de santé.  
ex : gestion du recours aux urgences.
- **3/ Services et Soins** : améliorer l'organisation et le fonctionnement général des services de soins à partir de l'analyse de leurs données : durées de séjour, patients spécifiques, etc.
- **4/ Territoire et Offre de soins** : objectiver les dynamiques et les flux de patients sur le territoire d'un établissement ou du GHT pour optimiser l'organisation générale de l'offre de soins en réponse aux besoins de prise en charge identifiés.
- **5/ Facturation Recouvrement** : analyser et améliorer des circuits de facturation et de recouvrement des établissements de santé en croisant métier et données pour améliorer de façon pérenne leurs recettes et leur trésorerie.



## Tarification

**Tarification en Unité d'œuvre par forfait plafond (qui tient compte du nombre de base de données, de métiers/services et secteur d'activité concernés).**



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



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



## Bon usage

- Un Accord-cadre mono-attributaire, facilement disponible avec sa boîte à outils. 
- Le titulaire veillera à réaliser les prestations définies dans le CCTP en étroite collaboration avec la chefferie de projet de l'établissement.
- **Vous vous posez des questions sur un sujet particulier pour lequel vous pensez que les données pourraient vous aider ou vous avez des enjeux de structuration data ? N'hésitez pas à contacter le titulaire du marché pour en discuter avec lui directement.**



## Nous rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA ?  
Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

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



FICHE MARCHÉS

# DÉSIGNATION DU COMMISSAIRE AUX COMPTES

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

## 9 Titulaires

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

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

22 novembre 2019 au  
21 novembre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

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



## Les points forts

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



## Des experts hospitaliers

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

# DÉSIGNATION DU COMMISSAIRE AUX COMPTES



## Le périmètre du marché

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

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

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

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

### Une tranche optionnelle 2 : les SACC

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



## Témoignage

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

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

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



## Bon usage

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

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

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



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

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

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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



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





FICHE MARCHÉS

# FORMATIONS AU LEAN MANAGEMENT

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

## Titulaire

CUBIK



Contact :

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

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

12 septembre 2019 au  
11 septembre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

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

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

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



## Les points forts

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



## Des experts hospitaliers

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

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



## Descriptif du lot

### Lot Unique

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



## Témoignages

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

Pascal COROND - HCL  
Directeur Performance et Contrôle de Gestion

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

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



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



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

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



## Bon usage

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



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

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

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



FICHE MARCHÉS  
M\_2454

# FORMATION À L'HABILITATION ELECTRIQUE



MARCHÉ ACTIF

Formation basée sur la norme NF C18-510 : opérations sur les ouvrages et installations électriques dans un environnement électrique - prévention du risque électrique.

## Gains estimés

**30%\***

\*Pour les nouveaux entrants

## Titulaires

▪ Lot 1 : Métropole  
DEKRA   
Contact : [robert.bonifaci@dekra.com](mailto:robert.bonifaci@dekra.com)

▪ Lot 2 : Outre Mer  
SOCOTEC   
Contact : [julie.conte@socotec.com](mailto:julie.conte@socotec.com)

## Moyens d'accès



GROUPEMENT DE  
COMMANDE



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

27 janvier 2022 au 26 janvier 2026

## Descriptif du marché

### Obligation

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

### Objectif

L'objectif est de rendre les stagiaires capables de respecter les prescriptions de sécurité définies par la Norme NF C18-510.

### Suivi de l'habilitation

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



## Les points forts

- Gestion Grands comptes du marché par la filière RH/PI.
- Méthodes de formation adaptées qui combinent alternativement de la théorie et de la pratique, validées par une évaluation des connaissances.
- Sessions de formation en Intra dans les établissements hospitaliers et en Inter dans les locaux du prestataire.
- Implantation et proximité des centres de formation sur toute la France.



## Des experts hospitaliers

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



## Descriptif

**Lot 1 : DEKRA** : Etablissements bénéficiaires en France Métropolitaine.

**Lot 2 : SOCOTEC** : Etablissements bénéficiaires dans les DROM-COM.



## Tarifification

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

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

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

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



## Témoignage

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

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

André ROZEL, Responsable de formation,  
Hospices Civils de Lyon



## Bon usage

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

- **La partie théorique :**  
Cette partie est destinée à sensibiliser les stagiaires sur les risques d'accidents et des mesures de prévention.

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

- **La partie pratique :**  
Elle est destinée à la mise en application des comportements sécuritaires démontrés en théorie.

C'est une étape :

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



## Nous Rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA ?  
Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

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



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



ASSISTANTE ACHATS : Virginie ROCHER  
[virginie.rocher@uniha.org](mailto:virginie.rocher@uniha.org) - Tel : 02 53 48 26 86  
ASSISTANTE ACHATS : Laetitia RUBEAUX  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - Tel : 02 40 84 60 28





FICHE MARCHÉS

# FORMATION PROFESSIONNELLE EN MANAGEMENT et accompagnement au changement

Former les managers et directeurs dans leur fonction managériale et les accompagner dans la mise en œuvre de projets de transformation et de réorganisation complexe.

## Gains estimés

Référencement d'un expert

## Titulaire

CNEH



Contact :

christophe.feigueux@cneh.fr

Tel : 01 41 17 15 51/06 67 63 19 09

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



# 4 ans

26 juillet 2021 au  
25 juillet 2025



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Les transformations organisationnelles ainsi que les crises comme la crise sanitaire Covid19 auxquelles sont confrontées les agents du secteur de la santé modifient le rôle et les attentes des managers.

Parallèlement, des situations collectives difficiles émergent, voire se cristallisent à l'occasion de conflits interpersonnels ou intergénérationnels et d'évolution dans les organisations. Cela nécessite parfois l'intervention d'un prestataire extérieur et l'accompagnement de l'équipe de façon à recréer les conditions d'existence d'un collectif.

Cet accord-cadre a pour objet de **former professionnellement les managers et directeurs dans leurs fonctions managériales**, dans le but de les accompagner dans la mise en œuvre de projets de transformation et de réorganisation complexes, tant pour asseoir leur position que pour assurer la qualité de vie au travail des professionnels qu'ils encadrent.

Le titulaire du marché accompagnera l'établissement bénéficiaire dans un plan de formation managériale et au changement qui sera construit avec les équipes de direction de l'établissement au fur et à mesure de l'exécution des prestations de formations proposées et déclinées au sein des différents modules.



## Les points forts

- **Expertise** : une séniorité des équipes, une très bonne connaissance du secteur sanitaire et médico-social, **des coaches certifiés, avec des profils diversifiés et complémentaires.**
- **Offre sur mesure** : le BPU permettra au titulaire d'optimiser une offre sur mesure pour chaque marché subséquent de façon à répondre au plus juste au besoin et au budget de l'établissement bénéficiaire.



## Des experts hospitaliers

Marché construit à partir de l'expertise acquise par la filière RH & prestations intellectuelles.



## Descriptif de la prestation

### Prestation composée de 3 modules

- **Module n°1 : Formation et accompagnement à la prise de poste.**  
Cette prestation a pour objet d'accompagner un manager professionnel dans un nouveau poste.
- **Module n°2 : Formation au management et accompagnement au changement en individuel.**  
Cette prestation a pour objet d'accompagner le développement managérial de tout professionnel en poste qui en aurait besoin. La démarche peut s'inscrire dans différents cas de figure comme un conflit d'équipe, un changement d'organisation, une prise de responsabilité institutionnelle...
- **Module n°3 : Formation au management et accompagnement au changement en collectif.**  
Le périmètre des prestations attendues doit couvrir deux types de collectif :
  - Un collectif de managers
  - Un collectif composé d'un manager et de son équipe



## Bon usage

- Un Accord-cadre mono-attributaire, facilement disponible avec sa boîte à outils. 
- Prise en compte des spécificités propres à chaque établissement en terme de management.



## Tarification

**Tarification en Unité d'œuvre par forfait plafond (par niveau de complexité et tenant compte des situations de crise).**



## Nous rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA ?  
Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

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



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



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





FICHE MARCHÉS  
M\_2963

## GESTION POUR COMPTE DU TIERS PAYANT

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

### Titulaire

Yvelin



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

### Moyens d'accès



GROUPEMENT DE  
COMMANDES



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

1<sup>er</sup> janvier 2024 au  
31 décembre 2027



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Soulagez votre service RH de la gestion des frais médicaux résultant des blessures en service, des accidents de travail et des maladies professionnelles des agents hospitaliers en confiant ces missions à un tiers.

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

Le respect la circulaire du 30 janvier 1989 relative à la protection sociale des agents et stagiaires de l'Etat contre les risques de maladie et accidents de service, et de la politique de remboursement de l'établissement est bien entendu suivi.



## Les points forts

- **Gestion personnalisée** en fonction de la politique de remboursement de l'établissement.
- Traitement des factures des prestataires de soins à réception, et règlement dans un délai de 48h.
- **Réduction significative du nombre des mandatements.**
- **Mise à disposition d'une solution d'accès à distance sécurisée avec un espace client** permettant à l'établissement bénéficiaire d'accéder aux dossiers et à une vision synthétique des dossiers.



## Des experts hospitaliers

Marché conçu à partir de l'expertise de la filière et en concertation avec des interlocuteurs RH hospitaliers.



## Descriptif

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

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

### Délai :

Traitement des factures des prestataires de soins à réception, et **règlement dans un délai de 48h** à compter de la réception des pièces nécessaires à la gestion du dossier.



## Bon usage

### Nature et forme du contrat :

L'accord-cadre est composé d'un lot unique :

- L'accord-cadre est à bons de commande pour les membres du groupement de commandes.
- L'accord-cadre est à marchés subséquents pour les adhérents de la centrale d'achat.

### Adhésion en centrale d'achat simplifiée avec la mise à disposition :

- 1 fiche de renseignement synthétique à remplir par l'établissement.
- 1 annexe financière.
- L'acte d'engagement qui précisera la durée du marché subséquent souhaité par l'établissement.

Une boîte à outils est mise à disposition sur Mon espace doc'.

**Une tarification très simple basée sur le nombre d'agents dans l'établissement.**



## Témoignage

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

Mélanie DUPE

Responsable Cellule maintien dans l'emploi,  
Département Ressources Humaines  
CHU de Bordeaux



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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



COORDONNATEUR : Clément PARMENTIER  
ACHETEUR : Julie LETANG  
ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - 02 40 84 60 28





FICHE MARCHÉS  
M\_2840 / M\_2885

## INTÉRIM PARAMÉDICAL, ADMINISTRATIF ET TECHNIQUE

Prestation de mise à disposition de personnel intérimaire et de placement dans le domaine paramédical, administratif et technique.

### Titulaires

- **Lot 34 :**
  - N° 1 : ADECCO MEDICAL
  - N° 2 : APPEL MEDICAL
  - N° 3 : SAMSIC MEDICAL
  - N° 4 : AILE MEDICALE
  - N° 5 : TAGA SANTE
  - N° 6 : ACTUAL MEDICAL
  - N° 7 : DOMINO RH
  - N° 8 : VITALIS MEDICAL
  
- **Lot 35 :**
  - N° 1 : SAMSIC MEDICAL
  - N° 2 : ADECCO FRANCE
  - N° 3 : KELLY SERVICES
  - N° 4 : AILE MEDICALE
  - N° 5 : NON STOP CONSULTING
  
- **Lot 36 :**
  - N° 1 : SYNERGIE
  - N° 2 : ADECCO FRANCE
  - N° 3 : ACTUAL MEDICAL
  - N° 4 : PROMAN FRANCE

### Moyens d'accès



GROUPEMENT DE  
COMMANDES



CENTRALE D'ACHAT  
(à partir du 01/09/2023)

### Durée du marché



**4 ans**

10 mai 2023 au 9 mai 2027



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Pour palier le manque de personnel dans vos établissements et ainsi éviter des répercussions sur les patients et sur les conditions de travail de vos équipes, optez pour l'intérim.



Ce marché d'UniHA s'étend sur deux grands domaines :

- Paramédical
- Administratif et technique



## Les points forts

- Accord-cadre multi-attributaires pour optimiser le taux de service.
- Dispositif de criticité si le taux de service mensuel d'une catégorie est inférieur à 50% pendant 3 mois consécutifs.
- Marché en procédure adaptée permet de tout **négoier avant attribution.**



## Bon usage

- **Consultation locale simplifiée** grâce à la boîte à outils pour les adhérents au lot 34.
- **Pilotage grand compte** de la filière et **accompagnement** dans le lancement de l'exécution de votre marché subséquent.



## Expertise sectorielle et proximité

Marché historique de la filière services d'UniHA, il repose sur l'expertise acquise par la filière depuis 12 ans sur ce sujet et la proximité de la filière avec les GHT pour tenir compte des spécificités locales.



## Descriptif des lots et périmètre

**Lots 1 à 33 (M\_2885) :** mise à disposition de personnel intérimaire et placement de moins de 3 mois dans le domaine paramédical.

→ un lot par GHT : membres du groupement de commande

→ jusqu'à 5 titulaires par lot

**Lot 34 (M\_2885) :** missions d'intérim et placement pour le domaine paramédical :

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

→ lot national disponible en centrale d'achat.

→ 8 titulaires à remettre en concurrence via un marché subséquent.

→ Un kit marché subséquent sera disponible sur Mon Espace doc' d'UniHA.

**Lot 35 (M\_2840) :** placement de longue durée supérieur à 3 mois et recrutement pour le domaine paramédical.

→ lot national

→ 5 titulaires

**Lot 36 (M\_2840) :** intérim et placement pour le domaine administratif et technique :

1. Agent logistique : préparateur(trice), manutentionnaire, cariste...
2. Chauffeur poids lourds
3. Agent de blanchisserie
4. Agent de restauration : cuisinier, commis, serveurs...
5. Agent administratif : traitement des factures, secrétariat...
6. Conducteur(trice) de travaux
7. Agent de propreté
8. Agent d'accueil
9. Agent administratif

→ lot national

→ 4 titulaires



## La multi attribution, comment ça marche ?

▪ Le titulaire de l'accord-cadre classé numéro 1 bénéficie d'un droit d'exclusivité des commandes dont la durée varie selon les degrés d'urgence du besoin de personnel. Les bons de commande sont émis en premier lieu auprès du titulaire n° 1 du lot.

▪ Les titulaires de l'accord-cadre classés en 2e, 3e, 4e et 5e position sont consultés en dépannage.

▪ Le titulaire n° 1 pourra perdre le délai d'exclusivité dont il bénéficie dans le cas où le taux de service se révèle insuffisant.

▪ **Les délais d'exclusivité :**

○ **Lots 1 à 34 et lot 36 :**

• Commandes émises 15 jours ou plus avant le début de la mission : **48h**

• Commandes émises moins de 15 jours avant le début de la mission : **24h**

○ **Lot 35 :**

• Placement jusqu'à 6 mois de mission : **15 jours**

• Missions supérieures à 6 mois : **1 mois**



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible en centrale d'achat UniHA à partir du 1<sup>er</sup> Septembre 2023, en demandant une convention de mise à disposition du marché via <https://page.uniha.org/>

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

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



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



**COORDONNATEUR :** Clément PARMENTIER

**ACHETEUR :** Morgane GIORGI

[morgane.giorgi@uniha.org](mailto:morgane.giorgi@uniha.org) Tel : 06 07 48 14 89

**ASSISTANTE ACHATS :** Laëtitia RUBEAUX

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



FICHE MARCHÉS

# MANAGEMENT DU RISQUE STATUTAIRE



MARCHÉ ACTIF

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

### Gains estimés

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

### Titulaires : Marché mono-attributaire

- CARACAL STRATEGIES



- ADICEO



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

### Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

3 mai 2021 au 2 mai 2025

## Descriptif du marché

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

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

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

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

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



## Les points forts

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



## Des experts hospitaliers

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



## Descriptif

### CONTEXTE DU MARCHÉ

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

### PRESTATION COMPOSÉE DE 3 MODULES

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

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

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

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

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

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

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

### ENJEUX DU MARCHÉ

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



## Bon usage

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



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

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

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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



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





FICHE MARCHÉS

# PLACES EN CRECHES

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

Gains estimés

**10%**

en moyenne

Titulaires

▪ CRECHE ATTITUDE

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



▪ BABILOU

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



▪ LES PETITS CHAPERONS ROUGES

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



Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

Durée du marché



**4 ans**

Octobre 2019 à Octobre 2023



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

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

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

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



## Les points forts

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



## Des experts hospitaliers

Marché étudié en collaboration avec DRH de centres hospitaliers.



## Prestations attendues

Le titulaire devra réaliser les prestations suivantes :

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



## Témoignage

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

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



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



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



## Bon usage

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

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



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

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

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

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



FICHE MARCHÉS

# PRESTATIONS DE CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT DE LA FONCTION RH



MARCHÉ ACTIF

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

## Gains estimés

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

## Titulaire Marché mono-attributaire

- ORATORIO



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

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

3 mai 2021 au 2 mai 2025

## Descriptif du marché

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

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



## Les points forts

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



## Des experts hospitaliers

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



## Descriptif

### CONTEXTE DU MARCHÉ

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

### ENJEUX DU MARCHÉ

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

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

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

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

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



## Bon usage

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



## Nous rejoindre

### Vous êtes adhérent UniHA ?

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

### Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



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



COORDONNATEUR : Aude MENU

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

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

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

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





FICHE MARCHÉS  
M\_2962

## RECOURS CONTRE TIERS

Un accident d'un de vos agents a été provoqué par un tiers ? Récupérez les frais engagés (salaires chargés, frais médicaux...) grâce à ce marché clef en main.



MARCHÉ ACTIF

### Descriptif du marché

Etant subrogés dans les droits des victimes, les établissements sont admis à récupérer le montant des charges qu'ils ont supportées ou supportent du fait de l'accident provoqué par un tiers, pendant toute la période d'indisponibilité des agents victimes.

Lorsqu'un agent est accidenté par le fait d'une personne ou d'un élément tiers, l'établissement peut déclencher une procédure de recours contre tiers responsable. Cette procédure permet de recouvrer les frais supportés par l'hôpital : salaires chargés, frais médicaux et capital décès engagé.

Le recours peut être déclenché dans un délai de 10 ans après la date de l'événement.

Aucune catégorie de personnel n'est exclue de la procédure de Recours contre Tiers. Seront donc concernées les catégories suivantes :

- agents CNRACL (Caisse Nationale de Retraites des Agents des Collectivités Locales) : titulaires ou stagiaires,
- agents détachés ne relevant pas uniquement de la CNRACL,
- agents contractuels,
- le personnel médical,
- toute personne employée par l'établissement pour laquelle ce dernier aurait des débours suite à un accident causé par un tiers.

### Titulaire

Yvelin



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

### Moyens d'accès



GROUPEMENT DE  
COMMANDES



CENTRALE D'ACHAT

### Durée du marché



**4 ans**

Décembre 2023 à décembre 2027



### Les points forts

- **Interface de déclaration sécurisée** : permet un suivi des dossiers et une traçabilité.
- **Service étendu** : le prestataire prend en charge tout dossier même si les faits sont intervenus avant l'adhésion au marché.
- Procédure facilement et rapidement disponible.
- Algorithme de détection de dossiers éventuels



### Des experts hospitaliers

Après une étude approfondie, ce marché a été conçu à partir de l'expertise acquise par la filière et en lien avec les directions financières.



## Descriptif

### Lot unique

L'accord cadre est composé d'un lot unique.  
Le marché est un marché à bon de commande mono-attributaire.

### Nature des accidents pouvant faire l'objet d'un recours contre tiers.

#### ▪ Accident du travail :

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

#### ▪ Accident de trajet :

Après son service de nuit, une cadre qui rentre en voiture chez elle est percutée par un camion.  
→ Conséquence : 1 an ½ d'arrêt de travail et mise à la retraite pour invalidité imputable au service.

#### ▪ Accident de la vie privée :

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

### Les modalités de rémunération

#### ▪ Composante 1 : procédures amiables

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

#### ▪ Composante 2 : procédures judiciaires

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



## Bon usage

Le prestataire étudiera :

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

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

Le périmètre couvre les procédures amiables et judiciaires.



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



COORDONNATEUR : Clément PARMENTIER  
ACHETEUR : Julie LETANG  
ASSISTANTE ACHAT : Laëtitia RUBEAUX  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - 02 40 84 60 28



## Témoignage



*Le marché recours contre tiers permet aux HCL de recouvrer des sommes lors d'accident de la vie courante ou accident de trajet par exemple lorsqu'un tiers est mis en cause. Les sommes recouvrées peuvent toucher : les primes, les traitements de salaires, les frais de soins, les surcoûts de remplacements... Le fonctionnement est simple, lorsque qu'un agent a un accident avec tiers responsable, il en informe sa DRH. Cette information est remontée jusqu'à nos services à la DRHF. Nous en informons YVELIN qui prend la suite auprès de l'assurance de l'agent et de l'assurance du tiers. Après négociations et chiffrage, il va émettre un état de créance. Les HCL perçoivent alors un ou plusieurs chèques correspondant à cet état de créance. A ce titre YVELIN, déjà titulaire des anciens marchés nous a permis de recouvrer depuis 2016 plus de 2 millions d'euros.*



Mme CEYTE, direction des ressources humaines et de la formation  
et M. BOULISSET, acheteur  
Hospices Civils de Lyon



## Nous rejoindre

Vous êtes adhérent UniHA ?

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA, en demandant une convention de mise à disposition du marché dans l'espace adhérents UniHA.

Vous souhaitez adhérer à UniHA ?

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



FICHE MARCHÉS  
M\_2577

# VOTE ELECTRONIQUE

Solution de vote électronique clef en main pour vos élections professionnelles : mise en place et accompagnement durant chaque élection.

## Titulaires

Marché multi-attributaires :

- GEDICOM 
- NEOVOTE 
- VOXALY 

## Moyen d'accès



CENTRALE D'ACHAT

## Durée du marché



**4 ans**

Avril 2022 à mars 2026



MARCHÉ ACTIF

## Descriptif du marché

Etes-vous prêt pour le 8 décembre prochain pour vos prochaines élections professionnelles ? Cette organisation chronophage et la vigilance sur les réglementations peuvent vous prendre beaucoup de ressources en interne et d'énergie. Faites-vous accompagner avec une offre clef en main créée avec et pour les établissements hospitaliers.

1. Accompagnement à la mise en place de votre marché subséquent :
  - Solution de vote électronique
  - Boîte à outils avec les documents à compléter (CCTP, BPU...)
2. Accompagnement avant, pendant et après vos élections :
  - Organisation
  - Préparation
  - Déroulement

**URGENT : VOTRE MARCHÉ DOIT ÊTRE LANCÉ AVANT FIN JUIN !**



## Les points forts

- **Outil attractif et ergonomique** : bon taux de participation de vos électeurs garanti !
- **Souplesse d'accès au vote** : le vote électronique est accessible au plus grand nombre sur le lieu de travail ou à distance facilitant ainsi l'expression des suffrages.
- **Respect des exigences réglementaires** : sécurité de l'organisation, du déroulement des scrutins et du dépouillement.  
*Le marché s'inscrit dans la continuité de la démarche lancée en 2018 suite à l'application du décret du 14 novembre 2017 relatif aux conditions et modalités de mise en œuvre du vote électronique par Internet pour les établissements hospitaliers publics.*
- **Gain de temps avec l'automatisation d'opérations** : certaines opérations manuelles sont supprimées limitant les risques d'erreurs.



## Des experts hospitaliers

Des DRH d'établissements de toute taille ont travaillé avec les filières RH PI et Services à l'élaboration de ce marché.



## Les enjeux

- Taux de participation.
- Sécurisation et fiabilité des données.
- Partage de l'information à l'ensemble des acteurs : direction, organisations syndicales et électeurs.

# VOTE ÉLECTRONIQUE



## Descriptif des lots

4 solutions s'offrent à vous !

**Lot 1 : Accompagnement et mise en place du vote 100% électronique avec impression des professions de foi :**

→ Niveau de criticité de 2 ou 3

**Lot 2 : Accompagnement et mise en place du vote 100% électronique sans impression des professions de foi :**

→ Niveau de criticité de 2 ou 3

**Lot 3 : Accompagnement et mise en place du vote hybride (vote papier et/ou vote par correspondance)**

→ Niveau de criticité de 2

**Lot 4 : Mise à disposition d'une solution de vote pour la mise en place du vote 100% électronique :**

- Pas d'accompagnement
- Pour tout niveau de criticité
- Pour maximum de 3500 électeurs sur un pilotage unique



## Un travail collaboratif pour un fort succès

### ETABLISSEMENT

Pilote de projet au sein de l'établissement

- Constitution, intégration de la solution de vote électronique et publicité des listes
- Gestion et publicité des candidatures, logos, professions de foi
- Déploiement des moyens de vote à destination des électeurs
- Déploiement des moyens de vote à l'usage des bureaux de vote électronique
- Vote
- Dépouillement
- Analyse des résultats et fait la répartition des sièges.
- Archivage intermédiaire et définitif
- Recours contentieux

### TITULAIRE

Mission d'accompagnement et de conseil

- Interlocuteur ciblé en lien avec le titulaire
- Profil RH
- Personne « facilitateur » pour transmission des informations au titulaire
- Définition du protocole électoral
- En lien avec les organisations syndicales
- Répondre à l'ensemble des prérequis du décret 2017

### APPUI UNIHA

Appui à la compréhension de la mise en place des prochaines élections professionnelles

 Appui à la rédaction des documents de la boîte à outils pour la passation du marché subséquent (option payante).

 Mise à disposition de supports d'accompagnement et organisation de webconférences hebdomadaires pour répondre aux questions des adhérents.



Contactez la filière RH & Prestations Intellectuelles :

Elisabeth CHOLLET, acheteur  
[elisabeth.chollet@uniha.org](mailto:elisabeth.chollet@uniha.org) - 06 08 58 13 05

Julie LETANG, acheteur  
[julie.letang@uniha.org](mailto:julie.letang@uniha.org) - 06 83 30 62 65 /

Laëtitia RUBEAUX, assistante achat  
[laetitia.rubeaux@uniha.org](mailto:laetitia.rubeaux@uniha.org) - 02 40 84 60 28

Coralie DOBRENEL, ambassadrice et référente du marché  
[coralie.dobrenel@uniha.org](mailto:coralie.dobrenel@uniha.org)  
06 14 39 08 05



Nouveauté 2022 !



## La criticité

La CNIL impose un niveau de criticité à définir lors de la mise en place du Vote Electronique par l'établissement adhérent (de niveau 1 à 3).

*En application à la délibération n°2019-053 du 25 avril 2019.*

**Vous devez définir votre niveau de criticité avant de lancer votre marché subséquent.**

Le niveau de risque que présente le déroulement d'un vote varie en fonction du type de scrutin, des événements redoutés et des menaces qui pèsent sur le traitement.



## Bon usage

UniHA vous accompagne pour vos élections : retrouvez sur notre site un espace dédié et des webconférences chaque semaine.

Supports, replays des webconférences, documentations techniques, conseils... sont à retrouver dans l'espace dédié au vote électronique sur [uniha.org](http://uniha.org)

[Accéder à cet espace >>](#)



## Nous rejoindre

**Vous êtes adhérent UniHA ?**

Ce marché est accessible à n'importe quel moment par le biais de la centrale d'achat UniHA.

**Vous souhaitez adhérer à UniHA ?**

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



## Vos rendez-vous :

### Recensement :

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

### Publication - Notification :

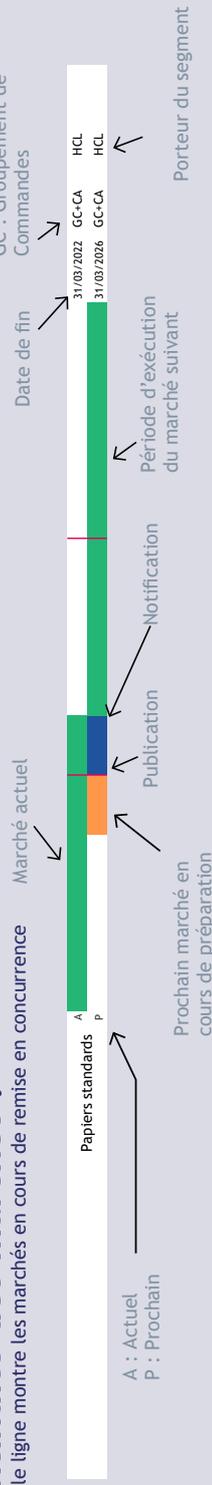
- Publication de l'appel d'offres (DCE)
- Étude des réponses et tests des produits
- Notification : choix du ou des titulaires du marché

### Marchés actifs :

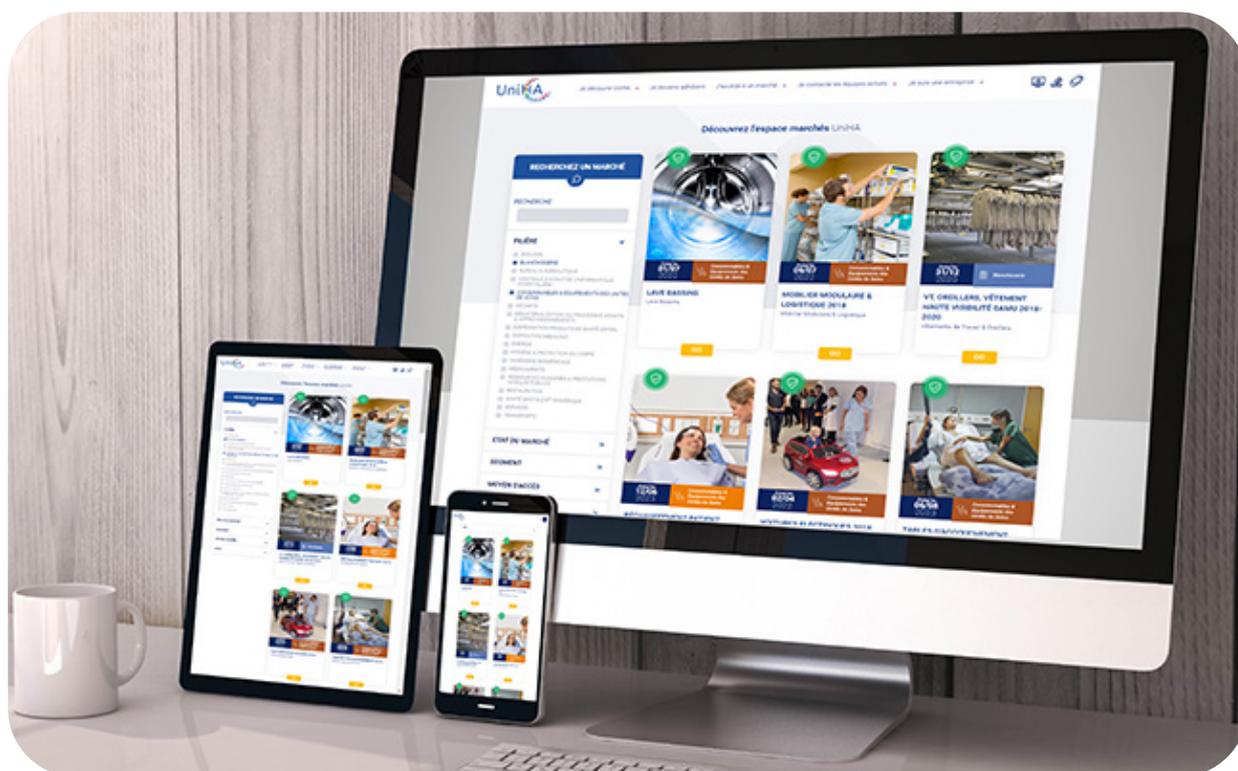
Période de la première commande à la dernière commande possible.  
 GC : Groupement de commandes  
 CA : Centrale d'Achat. Les marchés spécifiés en centrale d'achat sont accessibles à n'importe quel moment. du marché

## La continuité des marchés :

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



Retrouvez l'intégralité des marchés sur  
**[www.uniha.org](http://www.uniha.org)**

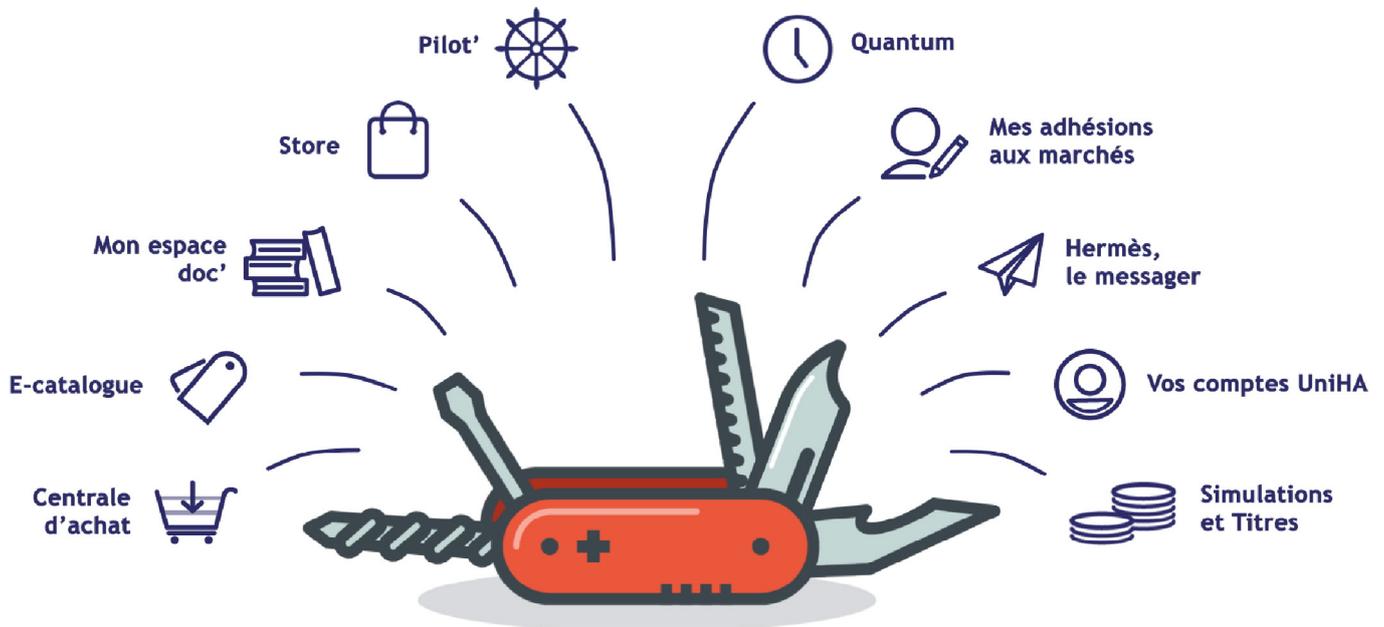


dans l'espace marchés,  
rubrique « j'accède à un marché »

[J'accède à l'espace marchés >>](#)

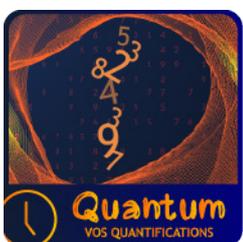
# L'espace adhérents

Accédez à tous vos outils UniHA de manière simple et rapide avec l'espace adhérents !



L'espace adhérents est accessible sur [www.uniha.org](http://www.uniha.org) et cliquez en haut à droite sur l'icône couteau suisse.

J'accède à l'espace adhérents >>



# Vos ambassadeurs régionaux

Une question, une demande,  
l'équipe de la Relation Etablissements vous répond !

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

**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

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

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

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

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

**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**

971 Guadeloupe 972 Martinique 973 Guyane  
974 La Réunion 976 Mayotte



Accès au document



UniHA

L'ACHAT COOPÉRATIF DES HORTICOLTES PUBLICS