

Notre identité

- Une **coopérative** regroupant des **hospitaliers**.
- Un **historique éprouvé**, une excellente performance achat, en forte croissance depuis 10 ans : **3,3 Mrds € d'achat - 124,5 M€ de gain sur achat**.
- Les **plus gros volumes** dans le monde de la santé, sur les segments cœur de métier.
- La plus grande **proximité prescripteur-acheteur**.
- Un réseau d'**acheteurs**. UniHA n'est pas une entreprise de distribution de marchés, ni un organisme de conseil ou de formation.
- UniHA est **innovant**.
- Les **coûts de fonctionnement** les plus bas des opérateurs nationaux.
- Un **suivi d'exécution** proche de vous : les coordonnateurs sont des professionnels hospitaliers, experts de leur domaine, eux-mêmes utilisateurs des solutions.

UniHA est installé au coeur des hôpitaux

L'ensemble des équipes achat UniHA est installé dans les hôpitaux à **proximité des prescripteurs, des utilisateurs et des patients**. Elles vivent au quotidien **votre réalité**.

Ce choix organisationnel apporte **garanties et pertinence des arbitrages** en matière d'achat.

Des hospitaliers présents à tous les niveaux de la vie d'UniHA

Un **comité de direction où siègent tous les métiers de l'hôpital** avec représentation universitaire et non universitaire :

- Direction d'établissements
- Médecins
- Pharmaciens
- Directeurs des achats
- Ingénieurs

Des **coordonnateurs qui exercent des responsabilités hospitalières** : ils encadrent des équipes achat expérimentées et professionnalisées avec lesquelles vous pouvez entrer en contact. Ils sont les garants de la pertinence du processus y compris au stade de l'exécution.

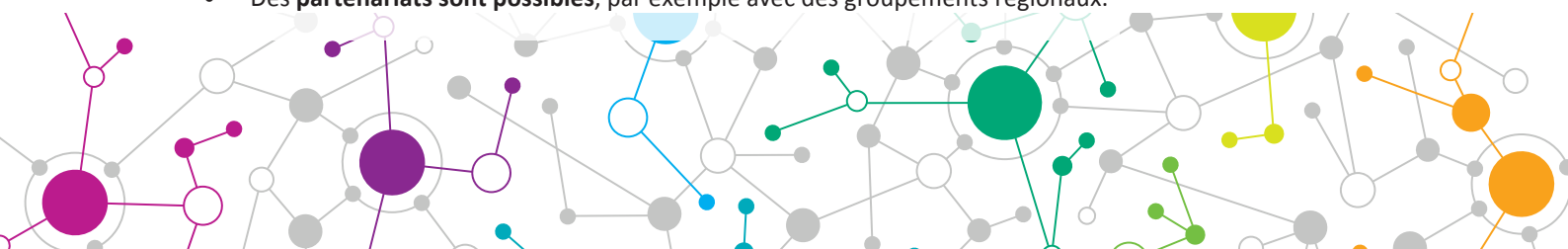
Des **acheteurs spécialisés et connus** que vous pouvez rencontrer, avec qui dialoguer directement sur les stratégies achat.

Des **experts hospitaliers** qui accompagnent les coordonnateurs à toutes les étapes du projet achat, depuis la définition des besoins jusqu'au suivi d'exécution.

Qui peut adhérer à UniHA ?

Pour bénéficier de l'ensemble des services proposés par UniHA et respecter le principe du *in house*, il est **nécessaire d'être adhérent**.

- De **nouveaux adhérents peuvent nous rejoindre** : les **adhérents bénéficiaires**. Ces adhérents peuvent être des GHT non encore représentés dans UniHA ou d'autres structures (établissements isolés, GCS...).
- Des **partenariats sont possibles**, par exemple avec des groupements régionaux.



● Une structure tarifaire à deux volets

1. Abonnement au GCS

Il donne droit d'utiliser tous les services du GCS UniHA.

| | Adhérents sociétaires : GHT | Adhérents bénéficiaires : GHT ou assimilés | Adhérents bénéficiaires : autres (établissement isolé, GCS, etc.) |
|------------|--|---|---|
| Année 2017 | abonnement minimal de 37 500 € (dépend des titres 2 et 3 du GHT) | 20 000 € | 5 000 € |
| Année 2018 | | 30 000 € | |
| Année 2019 | | Devient adhérent sociétaire | |

2. Paiement à l'usage

| | Adhérents sociétaires GHT | Adhérents bénéficiaires GHT ou assimilés | Adhérents bénéficiaires autres (établissement isolé, GCS, etc.) |
|--|---|---|---|
| Groupements de commandes : ils représentent l'essentiel de l'activité UniHA | | | |
| Groupement de commandes | Refacturation classique d'un groupement de commandes. | | |
| Centrale d'achat | | | |
| Formation du prix de mise à disposition du marché | Prix fondé sur les coûts de production et la politique tarifaire. | | |
| | Prix spécial si adhésion globale GHT en une seule fois. | Prix spécial si adhésion globale GHT en une seule fois. | |
| Périodicité du paiement | On ne paie qu'une seule fois au moment de la mise à disposition du marché. | | |
| Minoration Majoration | Prix de vente du marché minoré de 20 %. | Prix de vente du marché majoré de 10 %. | Prix de vente du marché majoré de 10 %. |

Nous suivre

<http://fournisseurs.uniha.org/>

 @UniHA_hopital

UniHA - 9 Rue des Tuilliers - 69003 Lyon
Tél. 04 81 07 01 50