

## DOSSIER DE PRESSE

UniHA  
L'Association Coopérative des Hospitaliers Français

LA COOPÉRATIVE  
DES ACHETEURS  
HOSPITALIERS

Convention annuelle

*La transformation  
de l'hôpital*

**20 mars 2019**

**LIENS VERS 5 VIDÉOS**  
Linge non-polluant, page 5  
Réchauffement du patient, page 6  
Ambassadeurs UniHA, page 10

## SOMMAIRE

### La transformation de l'hôpital au programme de la convention UniHA 2019 Mercredi 20 mars 2019

#### CONVENTION UNIHA 2019

La transformation de l'hôpital au programme de la convention UniHA 2019 P. 3

##### TABLE RONDE 1

**Qualité des produits, lutte contre la pollution et achats en coûts complets** P. 5

Un marché de linge plat sans rejets toxiques dans l'eau, respectueux de la réglementation environnementale

##### TABLE RONDE 2

**Réchauffement des patients - Best value procurement** P. 6

Fournir une solution globale pour faire évoluer les pratiques de prévention de l'hypothermie, avec un objectif de résultat médical

##### TABLE RONDE 3

**La valeur ajoutée des achats par le digital** P. 7

Des outils numériques optimisés pour simplifier le quotidien des hospitaliers et des entreprises

#### UNIHA : PERSPECTIVES 2019

La transformation d'UniHA pour une nouvelle expérience des achats hospitaliers P. 8

Un réseau d'"ambassadeurs", interlocuteurs privilégiés des établissements hospitaliers, déployé sur le terrain P. 10

Gouvernance - Performance - Filières d'achats - A propos d'UniHA P. 11

# CONVENTION UNIHA 2019

## La transformation de l'hôpital au programme de la convention UniHA 2019

### 700 entreprises et hospitaliers se rencontrent pour partager stratégies, bonnes pratiques et innovations

UniHA, premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français, réunit les entreprises titulaires d'un marché en cours d'exécution, lors de sa convention annuelle au Palais des Congrès d'Issy, mercredi 20 mars 2019.

600 entreprises, 100 établissements hospitaliers, sont représentés.

### Trois situations concrètes : réchauffement du patient, achat de draps non polluants, achats et transformation digitale

Trois angles différents et complémentaires, trois exemples concrets pour comprendre comment les achats contribuent à transformer l'hôpital dans l'objectif de prodiguer aux patients des soins de la plus haute qualité possible :

- Acheter malin pour promouvoir qualité des produits et lutte contre la pollution : les achats de draps
- Construire de la pertinence et de la performance pour l'ensemble du système de santé : le réchauffement du patient en salle de réveil
- La transformation digitale des achats hospitaliers au service des entreprises et des acheteurs : e-achats, e-procurement, data-analyst...

### Le monde économique, les hospitaliers et les équipes UniHA se rencontrent

La convention 2019 permet aussi aux participants de rencontrer l'ensemble des équipes achats UniHA. En particulier, une nouvelle équipe se déploie dans les territoires depuis le début de l'année. Elle est composée d'un Directeur des Relations avec les établissements et de 8 « ambassadeurs ». Ces professionnels sont installés dans différentes régions, à proximité des hospitaliers, pour aider et suivre au quotidien les établissements dans leur expérience UniHA.

UniHA présente aussi son nouveau SI Achats UniHA, outil de gestion et de suivi des étapes du processus achats. Il rend possible le pilotage de l'ensemble des procédures achats, du début à la fin, en associant toutes les parties prenantes. Fondé sur des technologies numériques de dernière génération, ce SI Achats favorisera le travail collaboratif de près de 5 000 hospitaliers associés, répartis dans 835 établissements autour de plus de 500 projets achats différents, dans toute la France.



## Convention entreprises UniHA

Mercredi 20 mars 2019 de 10 h à 16 h

Palais des Congrès d'Issy 25 Avenue Victor Cresson 92130 Issy-les-Moulineaux

## Programme

10 h : début de la convention.

Ouverture : Bruno Carrière, directeur général UniHA

Mot du président : Charles Guépratte, directeur général du CHU de Nice

10 h 30 - Tables rondes :

- Qualité des produits et lutte contre la pollution : les achats de draps
- Pertinence et performance pour l'ensemble du système de santé : le réchauffement du patient en salle de réveil
- La transformation digitale des achats hospitaliers au service des entreprises et des acheteurs : e-achats, e-procurement, data-analyst...

12 h - Rencontres avec les équipes achats UniHA et les ambassadeurs, réseau nouvellement recruté par UniHA

## TABLE RONDE 1

# Qualité des produits, lutte contre la pollution, achats en coûts complets Un marché de linge plat sans rejets toxiques dans l'eau, respectueux de la réglementation environnementale

Confrontés au défi des rejets de substances dangereuses dans l'eau, les hôpitaux peuvent trouver dans la nouvelle offre de grand linge plat d'UniHA (draps de lit, taies, alèzes...) des articles totalement conformes à la nouvelle réglementation environnementale. Ce marché a été attribué à une entreprise française, TGL Tissus Gisèle (Vosges).

Depuis janvier 2018, la réglementation européenne prévoit de durcir les critères de rejets des blanchisseries hospitalières avec un barème de taxes qui vont s'intensifier en 2020 pour celles qui ne respectent pas les nouvelles normes de rejet de substances dangereuses dans l'eau. « Les toxiques se trouvent dans l'apprêt utilisé pour le tissage des linges. Or les produits que nous avons choisis ne contiennent pas cet apprêt chimique », explique Jérémy Bucia, acheteur national UniHA spécialiste des textiles et de leur entretien.

UniHA avait déjà confié des marchés de grand linge plat au fournisseur vosgien. Il a demandé à un laboratoire de recherche d'analyser les substances chimiques et toxiques contenues dans ces draps de fabrication française. Ils se sont révélés exempts de toute trace chimique, de produit allergène et cancérigène et de pesticides. C'est principalement ce qui a permis à la même entreprise de se voir attribuer le marché en janvier 2019.

### Participant à la table ronde

- Xavier LOEGEL, Directeur commercial, TGL
- Dominique LAROYE PITSON, Responsable blanchisserie, CHU Besançon
- Jérémy BUCIA, Acheteur, UniHA



**BLANCHISSERIES, ATTENTION À VOS ACHATS DE LINGE PLAT**

Le savoir-Annex 7  
**NOUVELLE RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE 2018**

**L'OBJECTIF ?**  
Taxer les blanchisseries hospitalières qui ne respectent pas les nouvelles normes de rejets des eaux

**LES TAXES DEMARRENT À 5000€** **WARNING**

Où se trouvent ces produits toxiques ?

- Dans vos lessives ? **non!**
- Dans vos produits nettoyants ? **non!**
- Dans vos linges plats ? **oui!**

Les toxiques se trouvent dans l'APPRÊT qui sert à lisser le linge. Même après plusieurs lavages ! Mais pas dans les linges plats. Cela dépend de leur fabrication.

**En 2020 LA LIM DE BUREAU ÉCOLOGE : LES SEUILS VONT BAISSER**

**Anticipez !**

Dans vos critères, ne jugez pas que le prix. Voyez plus loin : le processus, la qualité, les taux de pesticides résidus.

**NE PAS ANTICIPER AUJOURD'HUI PEUT VOUS CÔTÉR TRÈS CHER DEMAIN**

**UniHA vient d'élaborer un nouveau marché de linge plat**

**0** traces chimiques  
**0** produits allergènes  
**0** produits cancérigènes

**Un marché précurseur**  
Pas de pesticides !

**100% conforme à la réglementation environnementale**

UniHA a travaillé avec un laboratoire de recherche d'analyses de substances chimiques et toxiques **UN ODDC DE RECHERCHE**

**Passer au 0 risque pour votre blanchisserie**

**MARCHÉ ACQUIS** Janvier 2019

Des garanties différentes et améliorées : 2 années de responsabilité de nos fournisseurs et de nos fournisseurs

Partenaire **CHU de Besançon** Saint-Etienne

UniHA

### Découvrez cette actualité en vidéo (durée : 4'24)

<https://vimeo.com/321562154>

Mot de passe : UniHA  
©UniHA 2019



## TABLE RONDE 2

### Réchauffement des patients - Best value procurement Fournir une solution globale pour faire évoluer les pratiques de prévention de l'hypothermie, avec un objectif de résultat médical

Le MEDTECH Europe, association représentant l'industrie Européenne des technologies médicales, promeut une nouvelle approche d'achats basée sur la valeur. C'est la méthode du Best Value Procurement (BVP), où le client travaille de concert avec le fournisseur qui offre la valeur la plus élevée au meilleur prix.

UniHA et les HCL (Hospices Civils de Lyon) se sont inspirés de ce principe afin de co-construire avec les industriels des solutions innovantes en mesure de répondre à la problématique de "l'hypothermie péri opératoire". Les patients devant subir une chirurgie doivent être maintenus à une température corporelle dite normotherme, tout au long de leur parcours. Dans le cas contraire, les conséquences cliniques sont nombreuses et potentiellement graves (hémostase, ischémie, réveil retardé...).

Le bloc opératoire d'orthopédie du Groupement Hospitalier Sud des Hospices Civils de Lyon est site pilote du projet. Du côté d'UniHA, ce marché implique les filières d'achats Consommables et équipements des unités de soins (HCL), Ingénierie biomédicale (CHU Rennes) et Produits de santé/ Dispositifs médicaux (CHU Bordeaux).

Une procédure d'achat visant à retenir un opérateur économique unique a été lancée sous la forme d'un dialogue compétitif. Le titulaire de ce contrat, qui sera notifié au cours du deuxième trimestre 2019, doit être en mesure de fournir une solution technique et organisationnelle globale, permettant de faire évoluer les pratiques des personnels médicaux et paramédicaux pour la prévention de l'hypothermie, sur la totalité du parcours patient, du pré au post intervention. Ce marché s'adresse à des entreprises biomédicales spécialistes du réchauffement des patients.

Fait nouveau dans le domaine des achats de ce type, ce contrat, et notamment la rémunération du prestataire, sont basés sur une obligation de résultat, à savoir l'atteinte d'un objectif médical contractualisé de taux de patients normothermes en sortie de salle de surveillance post-interventionnelle (SSPI).

Après une première phase de mise en place aux Hospices Civils de Lyon dans le bloc pilote, ce marché sera disponible pour l'ensemble des établissements adhérents UniHA souhaitant s'engager dans une démarche collective d'amélioration des pratiques soignantes dans un objectif partagé d'amélioration de la prise en charge des patients.

#### Participant à la table ronde

- Philippe CORUZZI, Directeur des ventes Division anesthésie, SEBAC
- Christophe PRUJA, Directeur, PLANETE MEDICAL
- Christophe ROUSSEL, Directeur nouveaux produits et accès au marché, 3M
- Gwladys MIRABEL, Infirmière, Hospices Civils de Lyon
- Anthony MAURO, Acheteur, UniHA

**Découvrez cette actualité en vidéo (durée : 4'30)**

<https://vimeo.com/323031216>

Mot de passe : UniHA  
©UniHA 2019





## TABLE RONDE 3

### La valeur ajoutée des achats par le digital

#### Des outils numériques optimisés pour simplifier le quotidien des hospitaliers et des entreprises

UniHA invente une nouvelle expérience avec des outils numériques optimisés pour simplifier le quotidien des hospitaliers et des entreprises. C'est notamment le déploiement d'un SI Achats performant et sans équivalent, proposant une véritable plateforme d'échanges et de collaboration des acteurs du monde de la santé, au niveau national et international.

#### Un SI Achats destiné aux hospitaliers pour gérer et suivre les étapes du processus achats

Le SI Achats développé par UniHA permet de gérer et suivre les étapes du processus achats. Il sera possible de piloter l'ensemble des procédures achats, de leur initiation jusqu'à leur terme, en associant toutes les parties prenantes : équipes achats, groupe experts, entreprises candidates, représentants des établissements parfois jusqu'à plusieurs centaines.

Fondé sur des technologies numériques de dernière génération, il permettra le travail collaboratif de près de 5 000 hospitaliers associés, répartis dans 835 établissements autour de plus de 500 projets achats différents, dans toute la France.

Ses avantages :

- faciliter le travail collaboratif ;
- industrialiser les tâches à faible valeur ajoutée et répétitives.
- consolider et fiabiliser l'ensemble des données associés aux projets achats :
  - Référentiel fournisseurs candidats et sélectionnés,
  - Référentiel contacts du réseau UniHA
  - Référentiel des contrats.

Enfin, il permet de déployer une politique d'amélioration de la qualité des processus achats : alignement des pratiques, respect des délais, évitement des sources de contentieux...

Le paramétrage des fonctionnalités s'achève dans les prochaines semaines. Le SI achats UniHA sera déployé à partir du second semestre 2019, avec une mise en production progressive.

Ce déploiement a été confié aux sociétés Jaggaer et PWC. Jaggaer (ex BravoSolution) est un leader mondial des solutions de supply management. PWC, leader mondial en audit et conseil, dispose d'une très bonne connaissance du contexte et des enjeux liés aux GHT.

#### Participant à la table ronde

- Frédéric MERCIER, Directeur Hospitalier, CEGEDIM
- Nicolas ROHRBACH, Directeur Marketing Europe pour les solutions Dispensing, Becton Dickinson
- Claude MOINS-CHAILLOU, Directrice Pôle Solutions, Jaggaer

# UNIHA : PERSPECTIVES 2019

## La transformation d'UniHA pour une nouvelle expérience des achats hospitaliers

UniHA rassemble aujourd'hui autour de son projet coopératif plus de 88 GHT, soit environ 800 établissements et près de 5 000 hospitaliers qui contribuent, chacun dans son domaine, à l'efficacité du système de santé.

Il demeure le premier contributeur de gains sur achats pour les hôpitaux : 171 M€ de gains en 2018.

Il facilite, à hauteur de ses résultats, le travail des hospitaliers confrontés à l'encadrement des dépenses de santé.

Depuis 2018, la nouvelle donne, avec l'installation des GHT, comporte plusieurs défis. La transformation engagée trouve de nouveaux échos dans l'évolution du système de santé proposée cette année :

### Déployer une expérience de haut niveau de service au profit des hospitaliers :

L'usage d'UniHA doit être fluide, transparent, lisible et personnalisé pour répondre à la complexité apparente de la diversité situations professionnelles croisée avec la grande variété des sujets traités par UniHA.

Le digital et le numérique (Système d'information achats, e-commerce BtoB) associés à un réseau de proximité (ambassadeurs) permettent de satisfaire à ces exigences.

### Anticiper l'impact des initiatives des pouvoirs publics sur la transformation du système de santé :

Le projet de loi santé prochainement débattu par le Parlement engage les GHT et des établissements de santé à investir massivement les territoires de santé pour décliner un accès aux soins de qualité pour l'ensemble de nos concitoyens. Les hôpitaux pourront ainsi soutenir la mise en œuvre des CPTS (Communautés professionnelles territoriales de santé). Leurs acheteurs doivent mobiliser toutes les innovations technologiques et organisationnelles, notamment digitales pour répondre à ces objectifs.

Le Gouvernement a par ailleurs engagé une réforme du financement des hôpitaux : financement à la qualité et à la pertinence des soins, intéressement aux économies générées par l'hôpital sur les dépenses de santé en ville.



Cette dernière évolution promeut de nouveaux modèles économiques dans les contrats passés avec les entreprises.

### **Accentuer la professionnalisation des achats pour capter la valeur et construire une nouvelle performance globale :**

Depuis sa création, UniHA agit pour la professionnalisation du capital de compétences des acheteurs hospitaliers.

UniHA milite pour la promotion de démarches en coûts complets. Dans de nombreux domaines, la coopérative expérimente puis généralise des projets achats innovants associant équipements, consommables, maintenance, formation et action sur les organisations hospitalières.

UniHA déploie les méthodes d'achat du Best Value Procurement (BVP), où le client travaille de concert avec le fournisseur qui offre la valeur la plus élevée au meilleur prix.

UniHA est investi dans différentes projets achats européens, associé à d'autres équipes achats européennes, sur la performance globale du système de santé et des parcours patients (diminution des infections, évitement de la ré-hospitalisation, diagnostic rapide pour cibler dans le temps et en gamme thérapeutique le recours aux antibiotiques ; réhabilitation accélérée après chirurgie...).

Ce qui n'était expérimentation devient démarche plus systématisée. L'ancrage des équipes achats donne de la pertinence et de la crédibilité au dispositif.

Elle permet de construire avec les hospitaliers de nouveaux projets dans lesquels les médecins et les soignants, aux côtés des acheteurs, captent une valeur globale.

Les difficultés évoquées récemment sur les ruptures d'approvisionnement de produits de santé (médicaments et dispositifs médicaux) ouvrent des perspectives intéressantes pour des projets achats construits sur la valeur globale plutôt que sur le prix sec.

## Un réseau d'“ambassadeurs”, interlocuteurs privilégiés des établissements hospitaliers, déployé sur le terrain

Une nouvelle équipe se déploie dans les territoires depuis le début de l'année. Elle est composée d'un Directeur des Relations avec les établissements : **Frédéric Robelin**, qui a rejoint UniHA en janvier 2019. Après des études de marketing, Frédéric Robelin a travaillé comme consultant, puis chargé d'affaires en entreprise avant de rejoindre une grande centrale d'achat public, où il a exercé pendant 12 ans des fonctions de direction régionale.

Il est accompagné de 8 ambassadeurs.

Ces professionnels sont installés dans les territoires en proximité des hospitaliers, pour aider et suivre au quotidien les établissements dans leur expérience UniHA. Cette relation de proximité, qui est l'ADN d'UniHA depuis sa création, est ainsi décuplée.

### Leurs missions

- accompagner les établissements de santé pour saisir toutes les opportunités des offres UniHA ;
- améliorer l'expérience et l'usage du réseau UniHA ;
- construire avec le réseau des établissements de santé une nouvelle performance achats : élargissement du réseau des groupes experts, ateliers de bonnes pratiques...

### Des profils diversifiés

Les huit premiers ambassadeurs ont des expériences variées, telles que pharmacien hospitalier gérant de PUI (Pharmacie à Usage Intérieur), responsable d'achat industriel, ingénieur d'affaires, dirigeant de PME, directrice des équipements biomédicaux...



« Nous avons construit une équipe d'ambassadeurs à l'image d'UniHA. Ils proviennent de secteurs d'activité variés, leurs expériences croisées permettent de construire de nombreux champs à l'hôpital. UniHA investit dans un service de meilleure qualité à destination des hospitaliers » souligne Bruno Carrière, Directeur Général UniHA.

Découvrez cette actualité en vidéo (entretiens avec 6 ambassadeurs UniHA)

<https://vimeo.com/321803727>  
<https://vimeo.com/321831577>  
<https://vimeo.com/321837077>

Mot de passe : UniHA  
 ©UniHA 2019



## Gouvernance : membres du Comité de direction 2019 du GCS UniHA

### Président :

- Charles GUEPRATTE - Directeur général, CHU de Nice

### Vice-présidents :

- Yves FRANCOIS - Vice-président de la CME, Hospices Civils de Lyon
- Pierre THEPOT - Directeur général, GH La Rochelle-Ré-Aunis

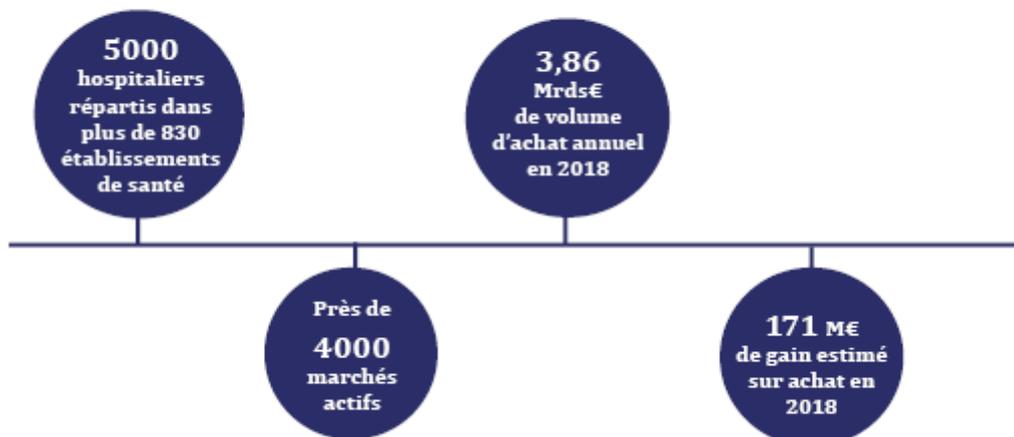
### Membres :

- Emeline BERTRAND - Directrice Adjointe / Direction des transports, de la logistique et de l'environnement, direction des achats et des approvisionnements - CH Lens
- Séverine MASSON - Directrice Générale Adjointe - CHU de Poitiers
- Diane PETTER - Directrice Générale Adjointe - CH Le Mans
- Isabelle WALBECQ - Pharmacien - CHU de Lille - Coordonnateur filière « Produits de Santé »
- Thierry BLANCHARD - Adjoint au DSI - AP-H Marseille - Coordonnateur filière Santé Digitale et Numérique
- Eric DUBINI - Directeur des achats - CHU de Bordeaux - Coordonnateur filière Energie
- François FAURE - Ingénieur Biomédical - Chef du Service des Équipements Biomédicaux - CHU d'Angers
- Frédéric GILLES - Responsable du Département Architecture Technique et Infrastructures à la DSI - CHU de Rouen
- Marc LAMBERT - Pharmacien - AP-H Marseille
- Vincent LAUBY - Pharmacien - CH de Troyes
- Benoit OUI - Président de CME - CH Bayonne

### Direction générale :

- Bruno CARRIERE - Directeur Général
- Fabienne DEBRADE - Directeur Général Adjoint
- Frédéric ROBELIN - Directeur Réseau & Relations Établissements

## Quelques chiffres





### A propos d'UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers

UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Il est devenu le premier acheteur public français, achetant en 2018 pour 3,86 milliards d'euros et générant environ 171 millions d'euros de gains sur achats. UniHA rassemble à ce jour 834 établissements hospitaliers et 88 GHT (groupements hospitaliers de territoire) et peut servir la totalité des établissements de santé publics. UniHA permet aux établissements de soins d'optimiser les achats. Il les aide à innover, en lien étroit avec ses entreprises fournisseurs, dans une conception novatrice des achats.

[www.uniha.org](http://www.uniha.org)  
@UniHA\_hopital

Contact presse : Jean REMY, [jean.remy@intelligible.fr](mailto:jean.remy@intelligible.fr), tél. 06 75 91 38 15