



LE 14 DÉCEMBRE 2017

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

UniHA choisit BravoSolution et PwC pour proposer aux GHT un système d'information pour la gestion des achats adapté à l'Hôpital

UniHA, premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français, a attribué le 11 décembre 2017 à l'éditeur BravoSolution associé à PwC, un marché portant sur la fourniture d'une solution achats (SI achats) destinée à la gestion des processus achats des hôpitaux.

« L'acquisition et le déploiement du SI achats seront des marqueurs importants dans l'histoire d'UniHA. Ils témoignent de l'importance et de la variété des sujets achats traités par la coopérative UniHA. Nous portons l'ambition d'une amélioration du service rendu au réseau des hôpitaux publics qui travaillent avec UniHA. Nous engageons le volet digital de la transformation des achats hospitaliers », explique Bruno Carrière, Directeur général d'UniHA.

UniHA a fait le choix de modalités suffisamment agiles pour coller au plus près des organisations et processus achats. Ses besoins sont comparables à ceux des GHT qui doivent décliner la nouvelle fonction achats des GHT :

- des projets agrégeant des hospitaliers de différents métiers,
- la nécessaire synchronisation des initiatives,
- un travail collaboratif de tous les instants.

Pour ces différentes raisons, UniHA a pris l'initiative d'accélérer le processus de mise en concurrence pour construire un déploiement mutualisé se nourrissant des expériences des GHT et d'UniHA. C'est une facilité commune que les hospitaliers veulent mobiliser.

Le choix des prestataires s'est fondé sur un panel d'utilisateurs hospitaliers : pharmaciens, ingénieurs, contrôleurs de gestion et acheteurs...

Le marché comportait plusieurs lots portant sur l'étude, la programmation et le recensement des besoins des adhérents aux groupements de commande, la rédaction du DCE, le reporting et le pilotage de la fonction achats mutualisée. Chaque établissement pourra ajuster la solution à partir des bonnes pratiques métier proposées en standard.

Pour ce qui concerne la performance économique, UniHA annonce un gain financier à hauteur de 60 % du prix conseillé pour la licence et de 30 % sur le projet, par la mutualisation et le partage de bonnes pratiques.

Une solution collaborative et dématérialisée

La solution BravoAdvantage de BravoSolution est collaborative et dématérialisée. Elle comprend différents modules paramétrables et évolutifs qui couvrent les processus clés des achats publics : recueil des besoins, collaboration et planification des marchés, préparation des consultations et publicités, analyse des offres et publications de l'attribution et des pièces du marché, gestion du marché et de la relation fournisseur, reporting de la performance (dont le Plan d'Action Achats de Territoire) et des tableaux de bord personnalisables. Ce dispositif est interopérable avec les systèmes de gestion économique et financière des établissements comme avec les différentes applications métiers de l'hôpital. Il apporte une vue globalisée des achats d'un réseau d'acheteurs (GHT et UniHA).

La solution logicielle en mode SaaS est couplée avec un accompagnement à la mise en œuvre avec des services tels que la formation, le support au paramétrage et l'accompagnement local personnalisé de chaque établissement à la mise en œuvre de son portail achats. Ces services seront réalisés partout en France par les équipes Consulting de PwC, qui mettront à disposition des consultants spécialistes en SI achats, en achat public et des experts du secteur hospitalier. Les équipes de PwC auront notamment la mission de personnalisation des outils numériques.

« Nous sommes heureux d'accompagner UniHA et son réseau d'adhérents dans la transformation digitale de leurs achats. Ce marché s'inscrit totalement dans notre stratégie de développement par industrie et consolide notre capacité à apporter de la valeur aux entités du secteur public », déclare Patrick de Coucy – Président de BravoSolution France.

A propos de BravoSolution

BravoSolution est un leader global du Sourcing Stratégique et propose une offre unique combinant solutions logicielles et prestations de services. Notre technologie BravoAdvantage ainsi que nos services métier Achat accompagnent 650 entreprises clientes, soit 150 000 professionnels achats dans 70 pays. Notre vocation est de libérer le potentiel des Achats afin d'améliorer la performance économique, développer l'excellence opérationnelle et organisationnelle des Achats, mais également gérer les risques et influencer l'innovation.

L'approche du Stratégique Sourcing de BravoSolution génère des résultats permettant aux clients d'obtenir un avantage compétitif sur leur marché. BravoSolution est présent dans 18 bureaux, 12 pays et 4 continents et est constitué d'une équipe de plus de 600 experts Achats. Pour plus d'informations, nous vous invitons à visiter notre site web : www.bravosolution.fr, lire notre blog www.bravosolution.fr/blog, nous suivre sur Twitter et rester en contact sur LinkedIn.

A propos de PwC France et pays francophones d'Afrique

PwC développe en France et dans les pays francophones d'Afrique des missions de conseil, d'audit et d'expertise comptable, privilégiant des approches sectorielles.

Plus de 236 000 personnes dans 158 pays à travers le réseau international de PwC partagent solutions, expertises et perspectives innovantes au bénéfice de la qualité de service pour clients et partenaires. Les entités françaises et des pays francophones d'Afrique membres de PwC rassemblent 6 400 personnes couvrant 23 pays. Rendez-vous sur www.pwc.fr

En se mobilisant au quotidien pour conseiller et accompagner ses clients dans leur réussite, PwC contribue à la dynamique de l'économie française. A travers son expertise et sa pluridisciplinarité, PwC s'engage également à anticiper les économies du futur et à développer les nouveaux usages technologiques. En apportant des solutions pour maîtriser les risques, PwC crée de la confiance entre les acteurs et sécurise le cœur de l'économie française. C'est ainsi qu'en 2017, PwC a notamment remporté pour la deuxième année consécutive le [prix « Audit Innovation of the Year »](#).

En tant qu'acteur engagé, PwC France a lancé le mouvement #LetsGoFrance pour valoriser tous ceux qui contribuent à la réussite de l'économie française.

Rejoignez-nous et agissons ensemble : letsгоfrance.fr

« PwC » fait référence au réseau PwC et/ou à une ou plusieurs de ses entités membres, dont chacune constitue une entité juridique distincte. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.pwc.com/structure

A propos d'UniHA

UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Il est devenu le premier acheteur public français, achetant annuellement pour 3 milliards d'euros (un peu plus de 3,4 milliards € en 2017) et générant environ 185 millions d'euros de gains sur achats (2017). UniHA rassemble à ce jour 64 GHT 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. L'enjeu essentiel : apporter à nos concitoyens les meilleurs traitements disponibles, décliner un service hospitalier de haute qualité et préserver un égal accès aux soins.



@UniHA_hopital