



Conférence
de presse
UniHA

Mardi 29 mai
À 14 h 30
Stand B11

Les acheteurs hospitaliers au cœur des transformations de l'hôpital

RETROUVEZ UNIHA SUR PARIS HEALTHCARE WEEK



29-31 MAI 2018
PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - HALLS 7.2/7.3

STAND B11

Mai 2018

DOSSIER DE PRESSE



SOMMAIRE

Retrouvez UniHA sur Paris Healthcare Week 2008

**De nouvelles filières d'achats et de nouveaux marchés
pour accompagner la transformation de l'hôpital** P 03

HopitalExpo 2018

Programme des conférences UniHA P 07

Mieux connaître UniHA

UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers P 10

De nouvelles filières d'achats et de nouveaux marchés pour accompagner la transformation de l'hôpital

Virage ambulatoire, développement des alternatives à l'hospitalisation complète et réduction des durées moyennes de séjour, amélioration de la pertinence et des parcours... UniHA crée trois nouvelles filières d'achats et lance de nouveaux marchés qui placent la coopérative des acheteurs hospitaliers au cœur de ces transformations.

Avec 20 ateliers-conférences sur les achats hospitaliers, des démonstrations quotidiennes du SI Achats proposé par UniHA et même une flotte de trois voitures brancards pour enfants à remporter chaque journée du salon, UniHA se montre particulièrement actif sur le Salon HôpitalExpo dans le cadre de la Paris Healthcare Week 2018¹. Une présence à la hauteur des enjeux de transformation de l'hôpital dont UniHA est l'un des moteurs.

La fonction achat se place au cœur de l'activité des établissements et s'est révélée de plus en plus stratégique. Il était donc normal qu'UniHA, coopérative des acheteurs hospitaliers, prenne une part importante à la Paris Healthcare Week 2018, événement qui accueille près de 30 000 experts, décideurs et professionnels de santé impliqués dans le management, la connexion, l'équipement et la construction des établissements de santé.

3 nouvelles filières d'achat au sein d'UniHA

Les orientations prises dans le cadre du plan ONDAM 2018-2022 prévoient l'amélioration de la performance interne des établissements de santé, notamment à travers la rationalisation des achats hospitaliers. Le ministère de la Solidarité et de la Santé attend cette année des établissements 1,6 milliards d'euros d'économies, dont 960 millions pesant directement sur leur budget.

Les autres moyens attendus sont l'accélération du virage ambulatoire, avec le développement des alternatives à l'hospitalisation complète et la réduction des durées moyennes de séjour, ainsi que l'amélioration de la pertinence et des parcours. Les achats hospitaliers ne contribuent pas seulement au premier poste d'économie, mais à tous les autres ! Les alternatives à l'hospitalisation complète sont liées à la transformation numérique. La réduction des durées moyennes de séjour trouve des solutions grâce à de nouveaux modes d'organisation dépendant étroitement des stratégies d'achat, preuve en est la réhabilitation améliorée après chirurgie.

« Dans un contexte budgétaire particulièrement difficile, il est indispensable que les achats, le bon usage et la pertinence puissent être promus par les opérateurs de santé eux-mêmes. Ce sont des efforts qui ne seront pas à accomplir ailleurs, notamment sur les tarifs hospitaliers. Il est de notre devoir de procéder à des achats qui soient les plus efficaces et les plus pertinents possibles », déclare à ce sujet Charles Guépratte, président d'UniHA, directeur général du CHU de Nice.

¹ La Paris Healthcare Week réunit les salons de la Fédération hospitalière de France (HôpitalExpo, GerontHandicapExpo et HIT) et le Salon Infirmier, offrant une vision complète des solutions innovantes pour le système de santé.

3 nouvelles filières d'achat au sein d'UniHA

Santé digitale et numérique

A l'heure de l'hôpital digital, l'intérêt du patient relie entre elles les innovations

Dialoguant avec les DSI autant qu'avec les Directions générales, UniHA et la CAIH (Centrale d'Achat de l'Informatique Hospitalière) apportent une contribution stratégique à la transformation digitale de l'hôpital et, plus largement, du système de santé. Les deux années passées, en déployant des services d'appui et de conseil dans des conditions exceptionnelles, UniHA a aidé les GHT en cours de constitution à se structurer. Mais les transformations numériques et digitales vont désormais bien au-delà. Le digital humanisé, c'est la sécurisation des informations nominatives du patient, c'est la manière dont on l'accueille ou dont on lui évite de se déplacer, c'est l'art de redonner du temps à la relation humaine en nous libérant de tâches sans valeur ajoutée.

L'ordre du jour est chargé : plateformes ville-hôpital partagées, développement de la télémédecine, optimisation du chemin clinique, intelligence artificielle... Un cortège de défis à relever jalonne cette transformation : responsabilité médicale, disponibilité des plateformes technologiques, formation aux nouveaux métiers, modalités de financement. Sans oublier l'essentiel : la communication entre professionnels de santé, établissements et patients.

La création d'une filière unique Santé digitale et numérique répond donc au besoin de relier entre elles les innovations en leur donnant du sens. Cette filière traite de l'achat des logiciels, de matériels et de services pour les systèmes d'informations.

Elle s'est par exemple fortement investie dans la réalisation du dossier patient informatisé (DPI), comme dans le schéma directeur des systèmes d'information pour les GHT.

Filière coordonnée par l'AP HM (Marseille)

Transport

Un besoin croissant pour les nouvelles organisations de territoires

La création d'une filière d'achats de transport et d'une filière de dispensation des produits de santé accompagne les regroupements suscités par la mise en place des GHT.

Les GHT vont permettre de mieux structurer la fonction achat, non plus seulement au sein de l'établissement mais sur le territoire, offrant des masses critiques et des tailles de population plus importantes, la possibilité de recourir à de l'achat local, régional et évidemment national auprès des différents opérateurs et centrales d'achat existants. La « logistique du dernier kilomètre » prend également toute son importance.

Dans cet environnement, la nouvelle filière Transports reprend en gestion directe l'ensemble des marchés de transports actuellement pilotés par les filières Services ou RH & PI. La conduite des projets achat héliSMUR est intégrée à ce nouvel ensemble. Ce programme est financé par la DGOS (ministère de la Solidarité et de la Santé) jusqu'à fin 2019.

Quelques exemples de marché : carte carburant, transport de cellules souches, transports aériens de greffons et d'équipes chirurgicales, transport à vide des machines de perfusion des greffons rénaux, transport logistique intra-GHT, transport sanitaire inter-établissements.

Filière coordonnée par le CHU de Montpellier

Dispensation des produits de santé

Sécuriser la dispensation, réduire le gaspillage et améliorer le travail des agents, à l'échelle des GHT

Automatiser la distribution des médicaments à l'hôpital est devenu un enjeu prioritaire, tant en termes de soins que d'organisation. Avec la mise en place des GHT, la certification ou encore le Contrat d'Amélioration de la Qualité et de l'Effizienz des Soins, la prise en charge médicamenteuse des patients se place en effet au centre des enjeux des établissements de santé. C'est pourquoi UniHA crée une filière d'achat directement consacrée à la dispensation des produits de santé.

Le défi consiste d'abord à améliorer la sécurité des soins en évitant les erreurs. Il contribue également à réduire le gaspillage de médicaments. Il permet de dégager le personnel des unités de soins de tâches répétitives, à faible valeur ajoutée. La dispensation des produits de santé, par exemple la robotisation de la préparation des doses unitaires et des doses à administrer, peut devenir un levier majeur de réorganisation de la pharmacie hospitalière au sein de nos territoires.

Exemples de marchés : automate de dispensation globale ; *drugcam*, préparation sécurisée des chimiothérapies ; automate de dispensation nominative.

Filière coordonnée par le CHU de Nîmes

3 exemples d'achats stratégiques en 2018

Forfait d'hémodialyse en coût à la séance : les achats en coûts complets, une démarche alignée sur le mode de financement des hôpitaux

Le forfait d'hémodialyse en coût à la séance est une nouvelle façon de penser la prise en charge des patients dialysés à l'hôpital. En effet, UniHA a imaginé et lancé le premier marché national sous forme de forfait, dans le cadre de l'hémodialyse chronique adulte et pour tous les centres de dialyse hospitaliers.

En instaurant ces forfaits de séance, ce marché renouvelle profondément les modalités d'acquisition du matériel et des services associés. En particulier, le forfait de dialyse s'adapte au besoin de chaque établissement. Le marché intègre les équipements, la maintenance et les consommables, ces derniers étant automatiquement livrés en fonction des consommations réelles dans chaque hôpital.

C'est une rupture avec ce qui se passait jusqu'à présent. Les hôpitaux achetaient auprès de différents fournisseurs, par des marchés séparés, les générateurs de dialyse, les prestations de maintenance et les consommables utilisés lors des séances. Ce système nécessitait des investissements importants des établissements de santé au moment de l'achat des générateurs (équipements dont le renouvellement est règlementé par arrêtés).

UniHA propose aux GHT un système d'information pour la gestion des achats adapté à l'Hôpital

UniHA a attribué 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. *Cette acquisition et son déploiement témoignent de l'importance et de la diversité des sujets achats traités par la coopérative UniHA.*

UniHA a fait le choix de modalités suffisamment agiles pour coller au plus près des organisations et processus achats, se nourrissant de sa propre expérience et de celle des GHT. Ses besoins sont comparables à ceux des GHT qui doivent mutualiser la fonction achats : des projets agrégeant des hospitaliers de différents métiers, la nécessaire synchronisation des initiatives, un travail collaboratif de tous les instants.

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

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 (Software as a Service ou logiciel en tant que service, solution qui permet au client de s'abonner à un logiciel à distance au lieu de l'acquérir et de devoir l'installer sur son propre matériel informatique) est couplée avec un accompagnement à la mise en œuvre. Cet accompagnement comprend 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 sont réalisés partout en France par les équipes Consulting de PwC, qui ont aussi la mission de personnalisation des outils numériques.

Réhabilitation améliorée après chirurgie

La réhabilitation améliorée après chirurgie (RAAC) est une organisation spécifique des soins selon la notion de « chemin clinique ». Elle consiste à proposer un ensemble de mesures qui interviennent sur les trois périodes pré, per- et postopératoires. Cela permet une récupération plus rapide de l'autonomie et des capacités physiques du patient. Ce faisant, la RAAC contribue à raccourcir la durée du séjour à l'hôpital.

UniHA soutient les hôpitaux qui s'engagent dans cette réorganisation. Un marché UniHA associe dispositifs médicaux, conseils, engagements et risques partagés entre un hôpital et des fournisseurs. Il référence les dispositifs médicaux de l'entreprise Ethicon et les prestations du groupe de conseil HCM. Il conjugue la fourniture de kits complets de chirurgie pour une intervention ciblée avec des prestations de conseil et de formation sur la réhabilitation améliorée. Il comporte également un engagement de résultat sur la réduction de la durée moyenne de séjour des patients. Le marché comprend enfin, un mécanisme d'intéressement partagé entre l'hôpital et le titulaire du marché.

TÉMOIGNAGE

« L'idée d'associer des services à la vente de produits, celle aussi de proposer des kits, m'ont séduit ; ce sont des innovations qui ne peuvent qu'améliorer le traitement et raccourcir le temps de séjour à l'hôpital. Les candidats ont été sélectionnés sur dossier et sur présentation des offres devant le groupe de travail. Le choix des instruments proposés et le processus d'accompagnement ont prévalu, de manière à répondre avant tout aux besoins de la chirurgie. »

Dr Davide Mazza, chirurgien Centre Hospitalier de Toulon La Seyne-sur-Mer

Table ronde UniHA sur la réhabilitation améliorée après chirurgie (47 min) : <https://www.youtube.com/watch?v=AdkzrqFaguM>



@UniHA_hopital

#PHW18



Programme des conférences UniHA

20 ateliers-conférences de 20 minutes sur les achats hospitaliers, dans l'espace conférences UniHA [stand B11] : une première à HopitalExpo !

Mardi 29 mai 2018

10 H. Santé digitale et numérique : piloter sa stratégie achats GHT avec un SI Achats
Quelles sont les fonctionnalités d'un SI Achats, quelle durée faut-il prévoir pour sa mise en place, quelle visibilité peut-il vous donner sur les achats d'un GHT ? En quoi gagnerez-vous en performance et en sécurité ?

Animé par Claude Moins, Bravo Solutions ; Elisabeth Hachmanian et Olivier Paul, PwC ; Olivier Xicluna, acheteur UniHA de la filière Santé Digitale et Numérique AP-HM - 20 min

11 H. Biologie : le marché des 1000 lots

130 marchés répartis chez 93 fournisseurs : un grand panel de réactifs et consommables.

Animé par Michel Sorel, coordonnateur de la filière Biologie UniHA CHU de Poitiers - 20 min

12 H. Titulaire d'un marché biomédical : un parcours de sélection étudié

Tests, visites de sites, travail en centre de simulation, mesures, examens d'images...

Animé par Bertrand Lepage, responsable de la filière Ingénierie biomédicale UniHA CHU de Rennes - 20 min

13 H. Les clefs des achats réussis en énergie

Gaz, électricité, effacement, quels sont les points de vigilance à adopter ?

Animé par Justine Langlois, acheteur filière Energie UniHA CHU de Bordeaux - 20 min

14 H 30 Conférence de presse

15 H. RGPD et problématiques juridiques des données nominatives de l'hôpital

Animé par Brigitte de Lard Huchet, directrice du pôle JuriSanté du CNEH - 20 min

16 H. Dématérialisation : et si vos approvisionnements devenaient un jeu d'enfants ?

Le quotidien facilité pour les acteurs du terrain, moins de charge de travail administrative pour tous les intervenants.

Animé par Martial Gerardin - Proactis Perfect Commerce ; Philippe Honoré, CHU de Brest - 20 min

Mercredi 30 mai

10 H. Santé digitale et numérique : piloter sa stratégie achats GHT avec un SI Achats

Quelles sont les fonctionnalités d'un SI Achats, quelle durée faut-il prévoir pour sa mise en place, quelle visibilité peut-il vous donner sur les achats d'un GHT ? En quoi gagnerez-vous en performance et en sécurité ?

Animé par Claude Moins, Bravo Solutions ; Adrienne Guiné, PwC ; Olivier Xicluna, acheteur UniHA de la filière Santé Digitale et Numérique AP-HM - 20 min

11 H. Réhabilitation Améliorée Après Chirurgie : comment réduire la durée de séjour du patient ?

La RAAC, Réhabilitation Améliorée Après Chirurgie, devient un sujet majeur à l'hôpital.

Animé par Véronique Faujour, Directrice Adjointe Direction des Coopérations et de la Stratégie Hospices Civils de Lyon ; Docteur Thomas Lanz, anesthésiste-réanimateur, associé HCM ; Elisabeth Chollet, acheteur UniHA de la filière RH et Prestations

Intellectuelles, CHU de Nantes - 20 min

12 H. Quand développement durable rime avec énergie

Passer d'une démarche d'ombrières photovoltaïques à un projet global de transition énergétique d'un hôpital et d'un territoire, c'est le cas du CH de Carcassonne.

Animé par Philippe Casier, ingénieur énergies et développement durable - CH Carcassonne ; Olivier de Miras, acheteur UniHA de la filière Energie, CHU de Bordeaux - 20 min

14 H. Biologie délocalisée : quand les laboratoires s'installent au pied du patient à l'hôpital.

Résultats plus rapides, tests directs, les avantages de la biologie délocalisée sont nombreux et les impacts importants.

Animé par Stéphan Marqueteau, acheteur UniHA de la filière Biologie, CHU de Poitiers - 20 min

15 H. Transports aériens : le marché qui a déjà sauvé 5000 vies !

Le marché des transports aériens de greffons et d'équipes chirurgicales aura permis à plus de 5000 greffes d'aboutir, retour sur ce montage particulier.

Animé par Sandrine Denjean, acheteur UniHA de la filière Transports, CHU de Montpellier ; Cyril Lopez, acheteur UniHA de la filière Transports, CHU de Montpellier - 20 min

16 H. Hémodialyse en coût complet

Le forfait d'hémodialyse en coût à la séance : une nouvelle façon de penser la prise en charge des patients dialysés à l'hôpital.

Animé par Christelle Labrande, pharmacien-acheteur UniHA de la filière Dispositifs Médicaux, AP-HM - 20 min

17 H. Biologie : tubes et piquants

Animé par Olivier Leroy, CHU d'Amiens ; Stéphan Marqueteau, acheteur UniHA de la filière Biologie, CHU de Poitiers - 20 min

Jeudi 31 mai

10 H. Santé digitale et numérique : piloter sa stratégie achats GHT avec un SI Achats

Quelles sont les fonctionnalités d'un SI Achats, quelle durée faut-il prévoir pour sa mise en place, quelle visibilité peut-il vous donner sur les achats d'un GHT ? En quoi gagnerez-vous en performance et en sécurité ?

Animé par Claude Moins, Bravo Solutions ; Adrienne Guiné, PwC ; Olivier Xicluna, acheteur UniHA de la filière Santé Digitale et Numérique AP-HM - 20 min

11 H. Spectromètre de masse et chromatographe liquide : nouveaux automates haute performance

Animé par Véronique Kemmel, biologiste au CHRU de Strasbourg ; Stéphan Marqueteau, acheteur UniHA de la filière Biologie, CHU de Poitiers - 20 min

12 H. Optimiser l'éclairage de son bloc opératoire, mode d'emploi

La technologie LED dans l'éclairage opératoire : présentation, avantages et inconvénients.

Animé par Denis Papin, directeur industriel Surgiris ; Jean-Christophe Gand, acheteur UniHA de la filière Ingénierie Biomédicale, CHU de Rennes - 20 min

13 H. Restauration hospitalière : dégustation de fromages suivi d'un atelier sur l'achat responsable

Animé par Jérémy Gaudin, technicien supérieur hospitalier, CHU d'Angers ; Sophie Caillé, acheteur UniHA de la filière Restauration, CHU d'Angers - 20 min

14 H. Dématérialisation des marchés publics : prêts pour le 1^{er} octobre 2018 ?

Animé par Aline Samson-Dye, juriste UniHA

15 H. Equipez votre hôpital pour la bariatrie, suivi d'un tour d'horizon des marchés de mobilier hospitalier

Animé par M. Dally, directeur commercial de la société Arjohuntleigh ; Anthony Mauro, acheteur UniHA de la filière Consommables et équipements des Unités de Soins, Hospices Civils de Lyon ; Sylvain Delapierre, assistant achats UniHA de la filière Consommables et équipements des Unités de Soins, Hospices Civils de Lyon - 45 min

Et aussi, à 14 H chaque jour :

Démonstration du SI Achats UniHA

Sur l'espace Bravo / PwC du stand UniHA

Grand jeu concours

Une flotte de 3 véhicules à remporter chaque journée du salon

Réservé aux adhérents UniHA, qui pourront gagner une flotte de véhicules électriques brancards pour enfants par tirage au sort !

Heures des tirages au sort : 17h le mardi 29 mai, 18h le mercredi 30 mai et 16h le jeudi 31 mai

Jeu sans obligation d'achat en partenariat avec ComputaCenter.



Mieux connaître UniHA

UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers

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 en 2017 pour 3,440 milliards d'euros et générant environ 185,20 millions d'euros de gains sur achats. UniHA rassemble à ce jour 709 établissements hospitaliers répartis dans 79 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. 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

Plus de 700 établissements adhérents dans 79 GHT

**UNE ÉQUIPE UNIHA
DÉDIÉE AUX ADHÉRENTS**

Céline COUVAL
Tél. 04 86 80 04 75
celine.couval@uniha.org

SECTEUR OUEST ET SUD

Nathalie LEBRUN
Tél. 04 86 80 04 78
nathalie.lebrun@uniha.org

SECTEUR NORD EST

**709 établissements hospitaliers adhérents
répartis dans 79 GHT**

16 familles d'achat couvrent les principaux besoins de l'hôpital

- Produits de santé - médicaments
- **Produits de santé - Dispositifs médicaux**
- Dispensation des produits de santé
- **Biologie**
- Bureau et bureautique
- **Consommables et équipements des unités de soins**
- Déchets
- **Énergie**
- Fonction linge
- **Hygiène et protection du corps**
- Ingénierie biomédicale
- **Restauration**
- RH et prestations intellectuelles
- **Santé digitale et numérique**
- Services
- **Transports**



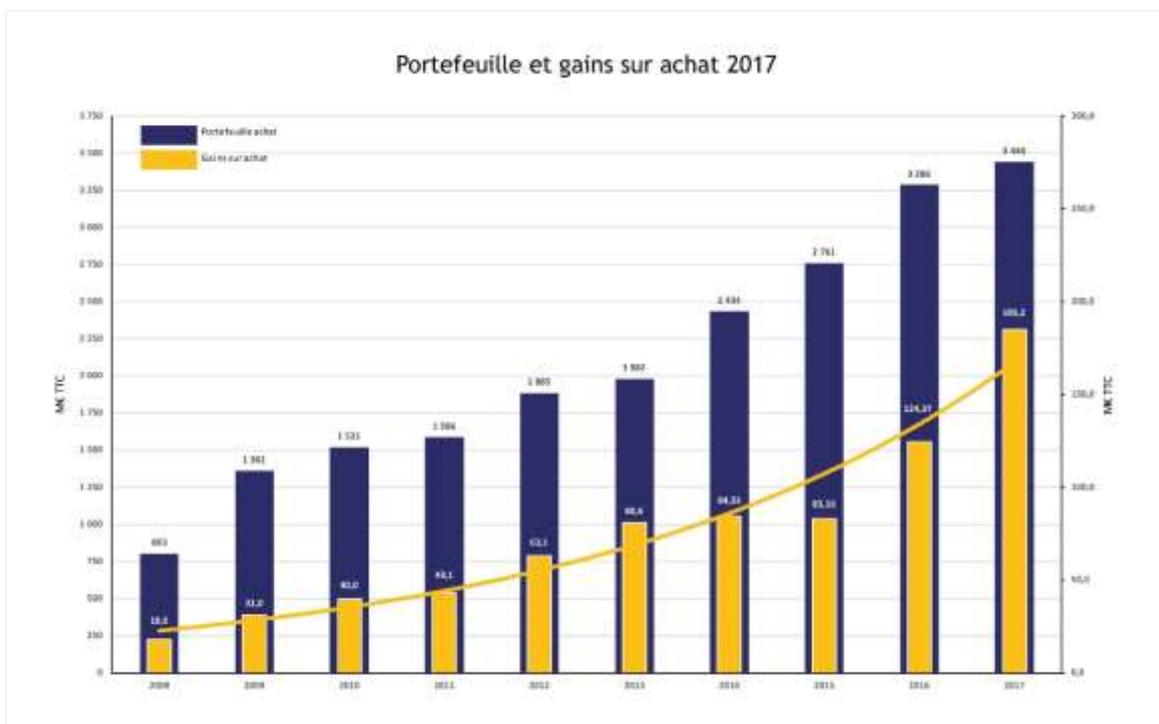
Les achats de médicaments représentent près de deux tiers du volume, avec un élargissement du nombre d'adhérents aux marchés de cette filière.

D'autres filières montent en charge, comme celle de l'ingénierie biomédicale, des dispositifs médicaux, des services, des Ressources Humaines et prestations intellectuelles.

Performances 2017

L'activité d'UniHA, premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français, a connu une forte progression en 2017. Le volume des achats a atteint 3,440 milliards d'euros et celui des gains sur achats² 185,20 millions d'euros. La progression est de 13,08 % sur le chiffre d'affaires, de 69,01 % sur les gains³.

Ces résultats ont largement dépassé les objectifs posés en début d'année. Ils sont sans équivalent depuis la création d'UniHA, même si l'exercice 2016 avait déjà montré une évolution significative.



L'indicateur de performance achat atteint 5,11 % en 2017, contre 3,48 % en 2016 et 3,71 % en 2015⁴. Les avancées sont particulièrement nettes pour les achats de médicaments, d'informatique (Centrale d'achat de l'Informatique Hospitalière), d'énergie...

Performance budgétaire : 1 euro en rapporte 22

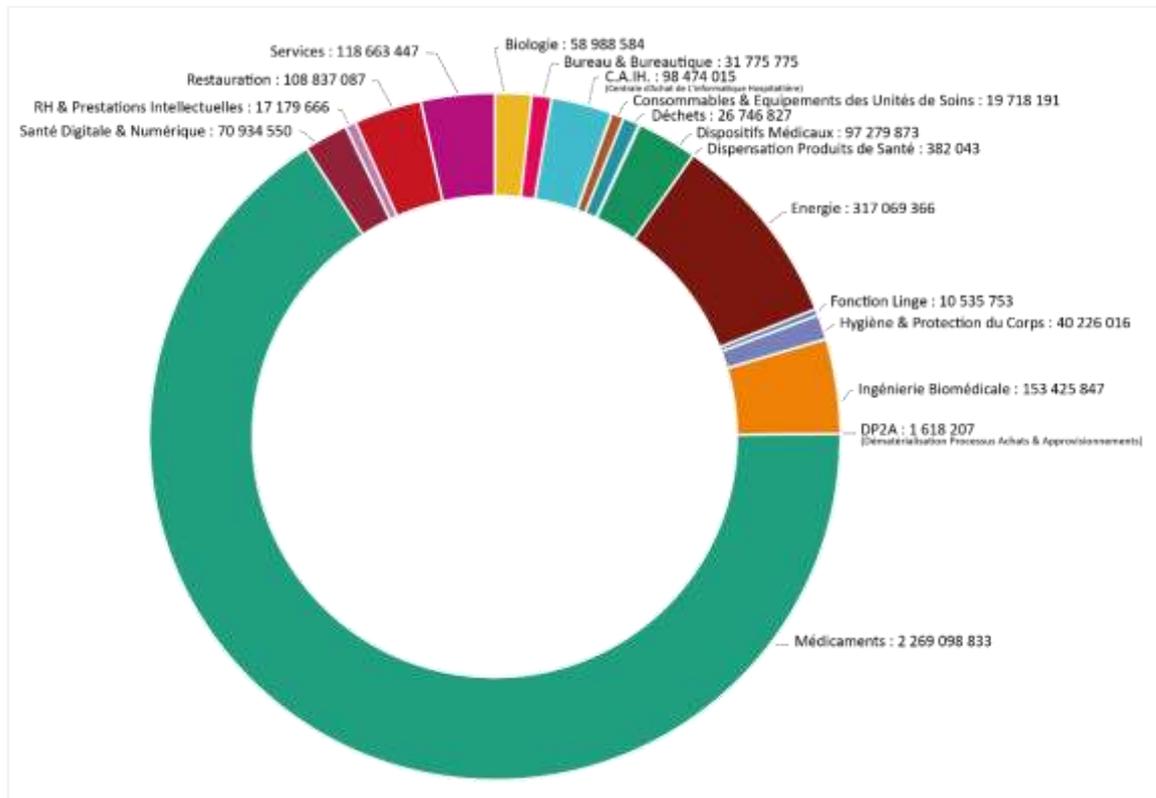
Le budget consacré aux projets achat s'élève à 8,241 M€. Il permet de piloter un portefeuille de 3,440 Mrds €. Le taux d'intermédiation est donc pour l'année 2017 de 0,239 %, ce qui place UniHA comme étant le réseau le plus compétitif. Le rapprochement du budget aux gains sur achat de l'année 2017 permet d'indiquer que 1 euro engagé par un établissement lui rapporte presque 22 fois la mise de départ.

² Gains sur achat : différence entre le prix unitaire de l'ancien contrat et celui du nouveau contrat, croisée avec les quantités prévisionnelles au moment de la conclusion du contrat. On peut également déterminer un gain sur achat en se comparant avec les conditions faites à un autre hôpital pour des produits et services identiques.

³ À noter que l'analyse année par année doit rester nuancée pour ce qui concerne les gains : le rythme de lancement ou de renouvellement des marchés influence le résultat de l'année, de même que le calcul de gain effectué sur les seuls douze premiers mois d'exécution peut déformer l'appréciation portée sur la performance réelle des filières.

⁴ Cet indicateur, utilisé par les experts achat, est le quotient des deux nombres suivants : gains / (gains + portefeuille). Il est généralement admis qu'une organisation mature soit en capacité de générer une performance de 3 %.

Montants par filières d'achats



- L'ambition d'UniHA est d'atteindre 3,850 milliards d'euros en 2018 et un gain sur achat de 170 millions d'euros.

Une équipe renforcée au cœur de l'hôpital, un réseau d'experts achat mutualisé

UniHA a renforcé ses équipes en 2017 pour soutenir la réorganisation des établissements en GHT : appui aux fonctions achats et services de proximité, expertise et informations juridiques (*vademecums...*). L'effectif est de 105 personnes (82,6 équivalents temps plein).

Le réseau professionnel se constitue de différents experts achat, aux fonctions complémentaires :

- les coordonnateurs de filières et de segments, à temps partagé entre leurs responsabilités locales et les missions UniHA ;
- des professionnels de l'achat, investis à temps plein par la conduite des projets de performance achat ;
- des assistants achat en charge de la logistique des projets ;
- un groupe d'experts hospitaliers pour évaluer les offres du monde économique.

Les équipes achats sont localisées dans des établissements de santé, au sein des organisations hospitalières, à proximité des utilisateurs.

Aucun autre opérateur national d'achats ne déploie au quotidien, une exigence aussi forte de proximité.

A tous les stades des processus achats, des hospitaliers accompagnent, assistent les équipes achats UniHA pour :

- la compréhension des opportunités du monde économique,
- la définition des cahiers des charges,
- ainsi que l'évaluation des offres des candidats.

Ils prolongent leur travail dans le suivi des conditions d'exécution des contrats.

Pour faciliter le travail entre les équipes achats et les hôpitaux, UniHA ouvre une période de digitalisation de ses processus.

Les entreprises trouveront leur place dans ces projets pluriannuels. Ils visent à simplifier l'accès à la commande publique et à éradiquer les coûts organisationnels qui freinent la conclusion des contrats.

Comité de Direction UniHA

Président	
Charles Guépratte	Directeur général - CHU de Nice
Vice-présidents	
Yves François	Médecin, Vice-président de la CME, Hospices Civils de Lyon
Nicolas Best	Directeur général CH Annecy Genevois et Pays de Gex
Membres du CoDir	
Benoit Oui	Médecin, Président de CME, CH Bayonne
Marc Lambert	Pharmacien, AP-HM
Vincent Lauby	Pharmacien, CH Troyes
Séverine Masson	Directrice générale adjointe, CHU de Poitiers
Diane Petter	Directrice Générale adjointe, CH Le Mans
Eric Dubini	Directeur des achats, CHU de Bordeaux
Emeline Bertrand	Directeur adjointe Direction des transports, de la logistique et de l'environnement, direction des achats et des approvisionnements, CH Lens
Isabelle Walbecq	Pharmacien - Responsable de Pôle, CHRU de Lille
Thierry Blanchard	Adjoint au DSI, AP-HM - Coordinateur Filière Santé Digitale et Numérique
François Faure	Ingénieur biomédical - Chef du service des équipements biomédicaux, CHU d'Angers
Frédéric Gilles	Responsable département Architecture Technique et Infrastructures à la DSI, hôpital de Rouen
	Direction UniHA
Bruno Carrière	Directeur Général
Fabienne Debrade	Directrice Générale Adjointe