



Achats groupés à l'hôpital public en France

Julie BOURGUEIL
Directrice Générale Adjointe

- **La création d'UniHA**
- **UniHA aujourd'hui**
- **Résultats & Perspectives**

■ Les Directeurs Généraux de CHU (Centres Hospitaliers Universitaires) :

- Fin **2006**, structure récente,
- Création d'un Groupement de Coopération Sanitaire (GCS),
- Réponse aux audits successifs sur le manque de professionnalisation des acheteurs hospitaliers.

■ Cacophonie initiale :

- Alors que le budget hospitalier est composé à > 60% par les médicaments et les DM, manque de représentativité du corps médical (y compris pharmaceutique).

■ Suite à un audit Direction Générale de l'Offre de Soins (DGOS) – Ministère de la Santé, après 2 ans d'existence :

- Rapport rendu en **janvier 2009**,
- Nécessité de mettre en place une gouvernance paritaire :
 - Entre CHU et CH,
 - Entre directeurs et professionnels médicaux.

■ Nouvelle équipe entre mai et octobre 2009 :

- Président : **JO. Arnaud**, DG CHU Lille,
- Directeur Général : **B. Carrière**, directeur d'hôpital,
- Directeur Général Adjoint : **J. Bourgueil**, pharmacienne hospitalière.



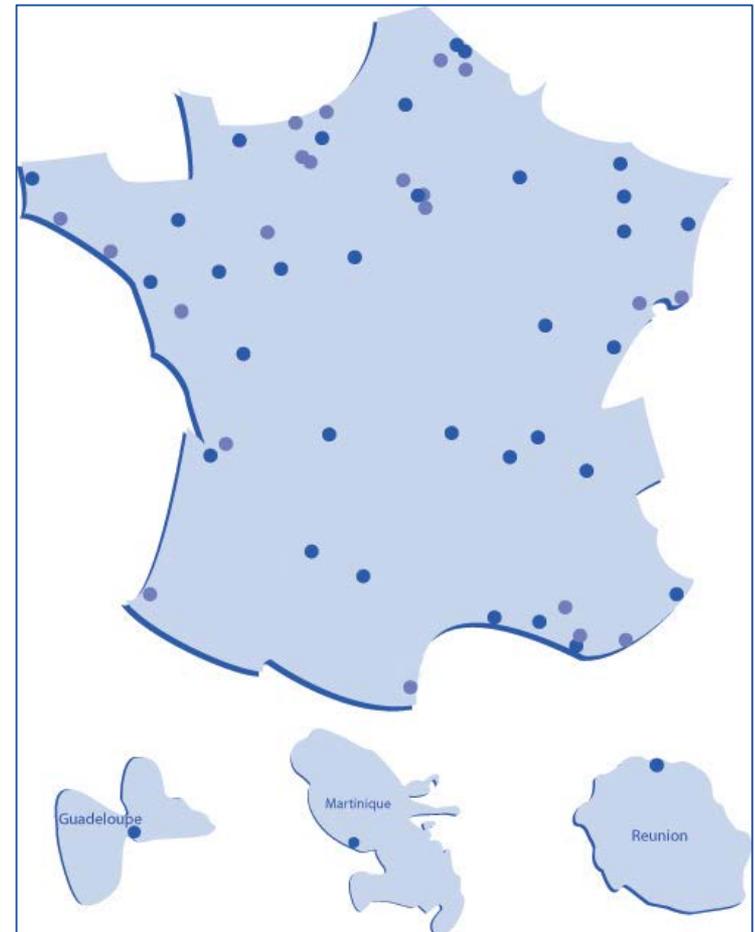
- La création d'UniHA
- **UniHA aujourd'hui**
- Résultats & Perspectives

Centres Hospitaliers Universitaires

Amiens,
Angers,
Besançon,
Bordeaux,
Brest,
Caen,
Clermont-Ferrand,
Dijon,
Fort-de-France,
Grenoble,
Lille,
Limoges,
HC Lyon,
AP-Hôpitaux de Marseille,
Metz-Thionville,
Montpellier,
Nancy,
Nantes,
Nice,
Nîmes,
Orléans,
AP-Hôpitaux de Paris,
Poitiers,
Pointe à Pitre,
Reims,
Rennes,
Rouen,
Saint-Denis de la Réunion,
Saint-Etienne,
Strasbourg,
Toulouse,
Tours.

Centres Hospitaliers

Aix en Provence,
Avignon,
Bayonne,
Belfort-Montbéliard,
Carcassonne : Plateforme Médico-Logistique,
Dieppe,
Elbeuf,
Epinal,
Eure Seine,
La Roche sur Yon,
Le Havre,
Le Mans,
Lens,
Libourne,
Lorient,
Mulhouse,
Perpignan,
Pontoise,
Quimper,
Roubaix,
Sainte-Anne,
Saint-Quentin,
Toulon,
Troyes,
Valenciennes,
Villejuif Paul Guiraud.





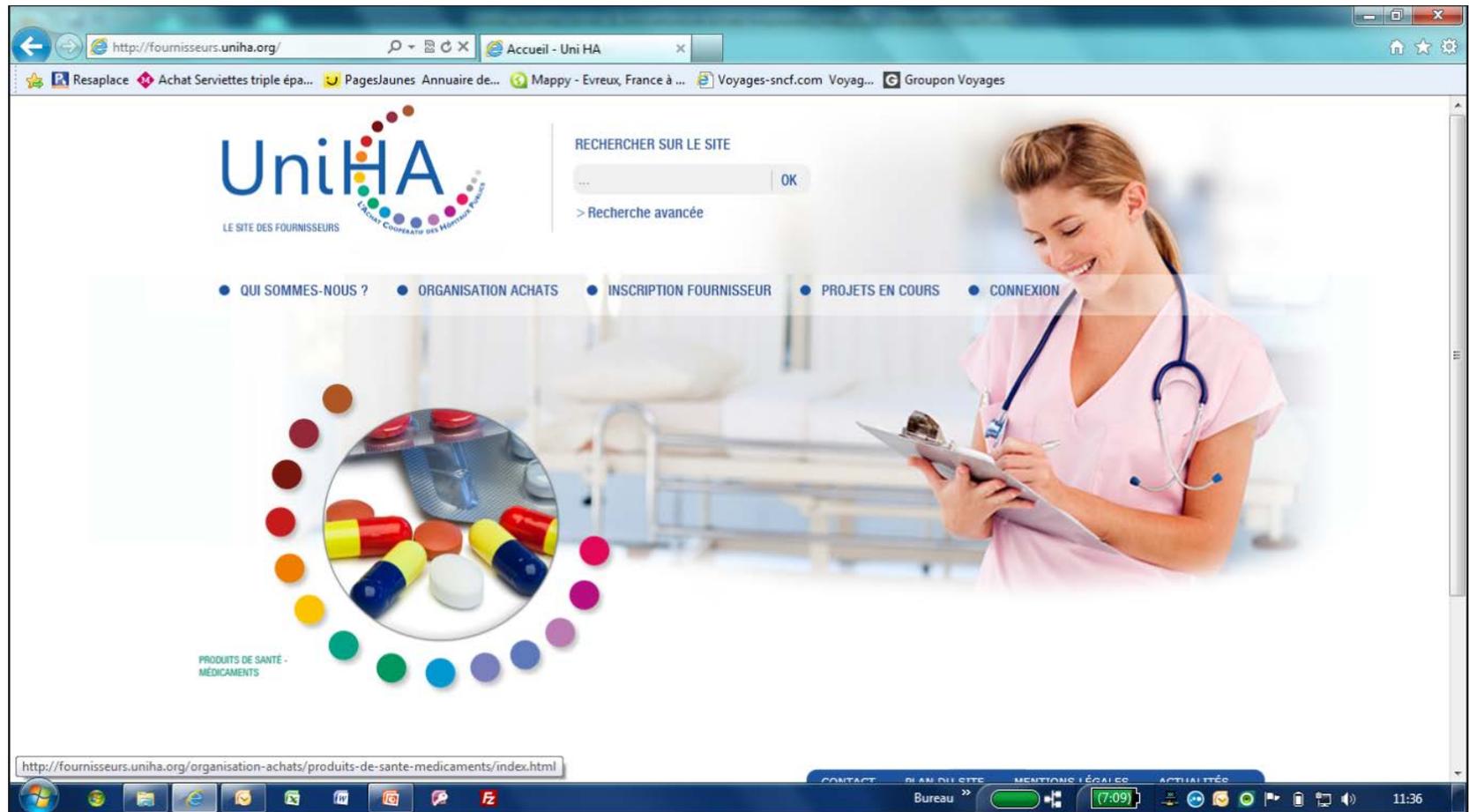
- La cartographie achat commande une organisation décentralisée par filière ;
- Chaque filière est pilotée par un hôpital membre du réseau UniHA. Il mène le processus d'achat pour les membres qui adhèrent à la procédure (attribution des fournisseurs) ;
- La filière est organisée autour de trois compétences :
 - Un coordonnateur à temps partagé entre ses responsabilités hospitalières et le mandat de coordonnateur ;
 - Un acheteur,
 - Un assistant achat,
- Des experts sont associés aux choix des produits et des services,
- Un réseau de 2 000 professionnels.

■ Un Comité de Direction paritaire de membres élus par leurs pairs :

	CHU	CH
Directeur établissement	JO. Arnaud, Président, CHU Lille	P. Jahan, Vice-Président, CH Valenciennes
Président de CME	O. Jonquet, Vice-Président, CHU Montpellier	P. Cuingnet, CH Valenciennes
Directeur Adjoint	JF. Caillat, CHU Angers	G. Schmidt, CH Eure Seine
Directeur Achat	H. Llanas, CHU Bordeaux	L. Zaderatzky, CH Lens
Pharmacien	S. Wisniewski, CHU Strasbourg	E. Duplissy, CH Perpignan
Complété par des représentants des coordonnateurs de filières		
M. Lambert : filière « Produits de Santé »		
P. Pin : filières « Hôtellerie, Ingénierie, Services et Biologie »		

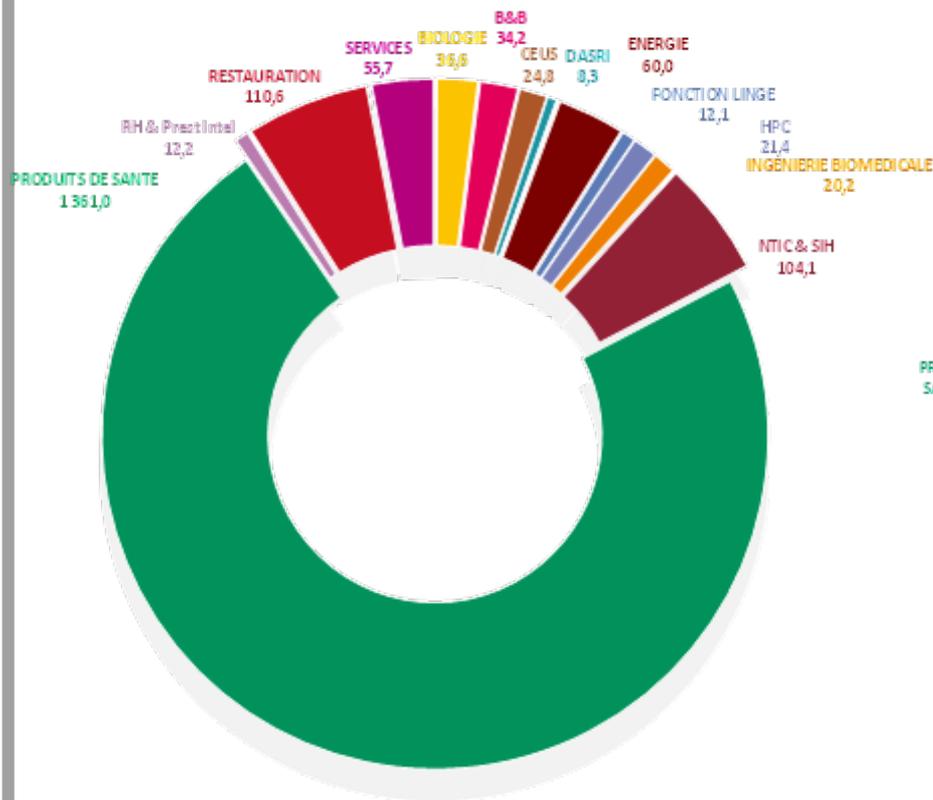
■ Une Assemblée Générale de ses membres qui se tient 2 fois par an pour valider les orientations stratégiques d'UniHA.

- L'ensemble des coordonnées sur : www.fournisseurs.uniha.org

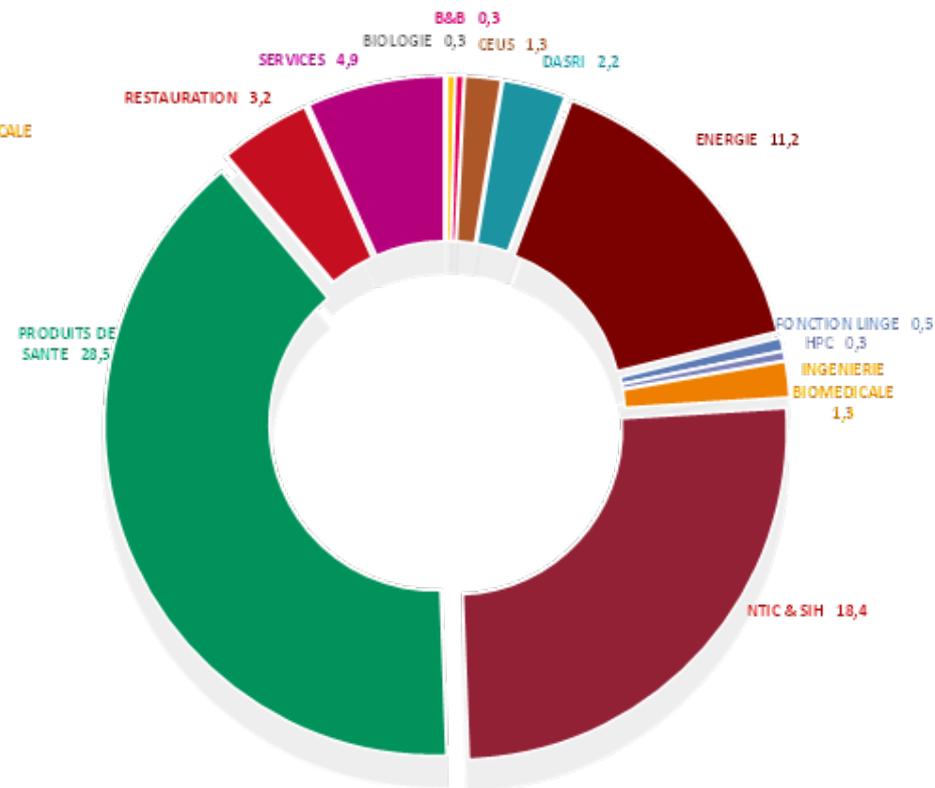


- La création d'UniHA
- UniHA aujourd'hui
- **Résultats & Perspectives**

Un portefeuille achat de 2 Mrds €



Des gains sur achat de 80M€

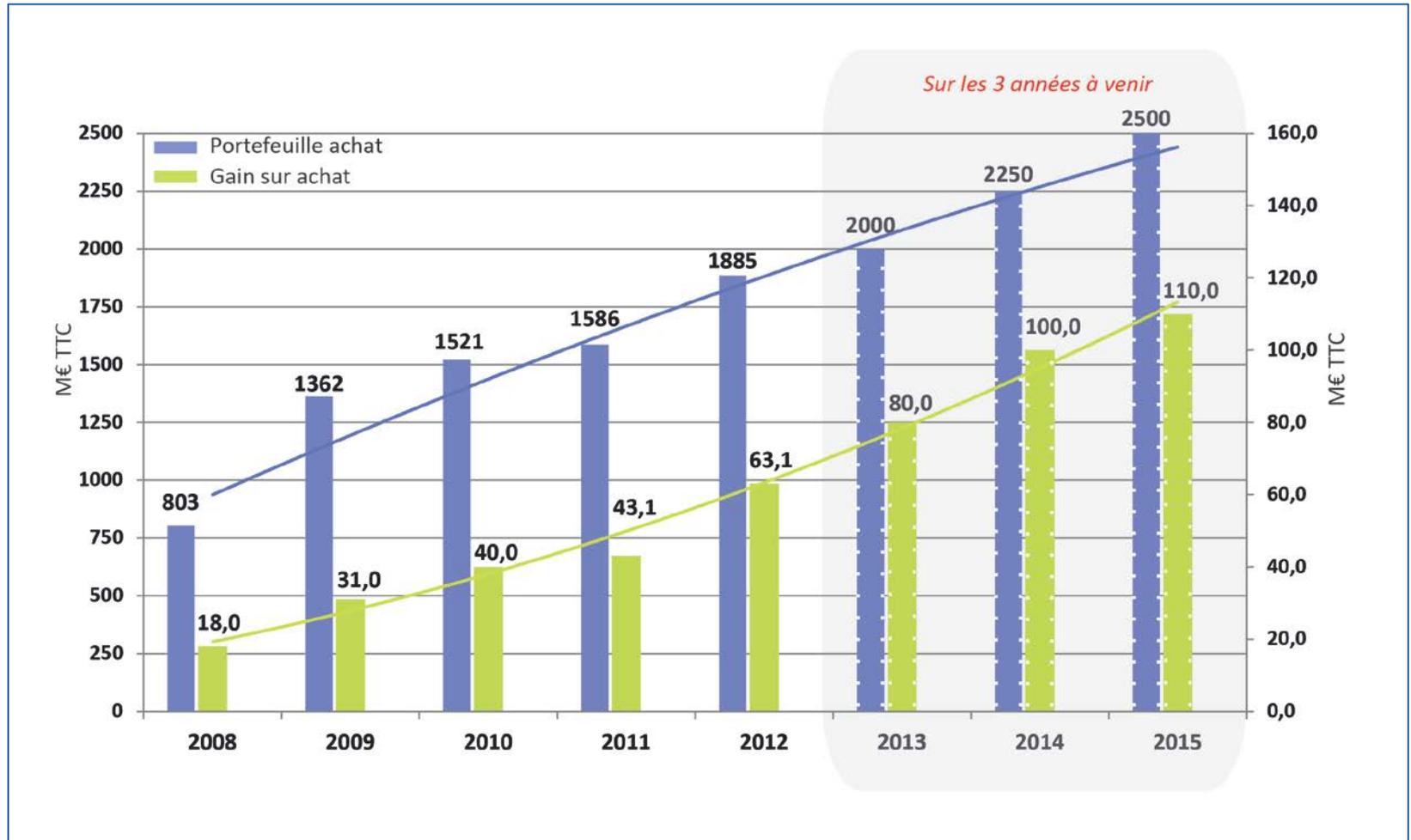


■ L'évolution des ressources hospitalières :

- En 2013, un Objectif National des Dépenses d'Assurance Maladie (ONDAM) de 2,7% et une baisse des tarifs de Groupe Homogène de Séjour (GHS) de 0,84%,
- En 2014, un ONDAM annoncé de 2,4% et la baisse des tarifs sera de ??????
- *Pour 2015, les milieux bien informés parlent d'un ONDAM à 2%...*

■ Les achats constituent le principal poste d'économie budgétaire :

- 314M€ en 2013 (80M€ apportés par UniHA),
- 300M€ en 2014 (objectifs de 80M€ minimum à apporter par UniHA).



- **UniHA : 6,5Mds € de CA potentiel (hors Assistance Publique des Hôpitaux de Paris),**
- **Les axes de développement d'UniHA :**
 - Renforcer l'adhésion aux marchés déjà existants : médicaments, services, systèmes d'information, ...
 - Elargir la gamme : compléments de marché...
 - Les axes stratégiques :
 - Les dispositifs médicaux : 50M€ traités sur 1,9Mrds € de potentiel,
 - L'ingénierie biomédicale,
 - L'énergie et la performance énergétique.



FOCUS STRATÉGIQUE

- **La politique achat UniHA, définie en 2012, appliquée par toutes les filières UniHA :**
 - Services aux membres,
 - Performance achats,
 - Gestion des risques,
 - Relation fournisseurs,
 - **La génération de valeur des acheteurs UniHA :**
 - Contribuer à la transformation de l'hôpital : hôpital debout et parcours territorial de santé,
 - Acheter en T2A : les coûts unitaires de production,
 - L'attractivité de l'hôpital pour les professionnels de santé,
- ➔ **L'acte d'achat pour améliorer qualité et compétitivité globales de l'hôpital.**

LES NIVEAUX DE MATURITÉ ACHATS



2^{èmes} Journées

Leviers & Innovations en Achats Hospitaliers

25-26 mars 2014 à Arras/Louvre-Lens

Inscriptions possibles :
www.2emes-journees-innovations-uniha.fr





Merci de votre attention

Julie BOURGUEIL

0642414288

julie.bourqueil@uniha.org