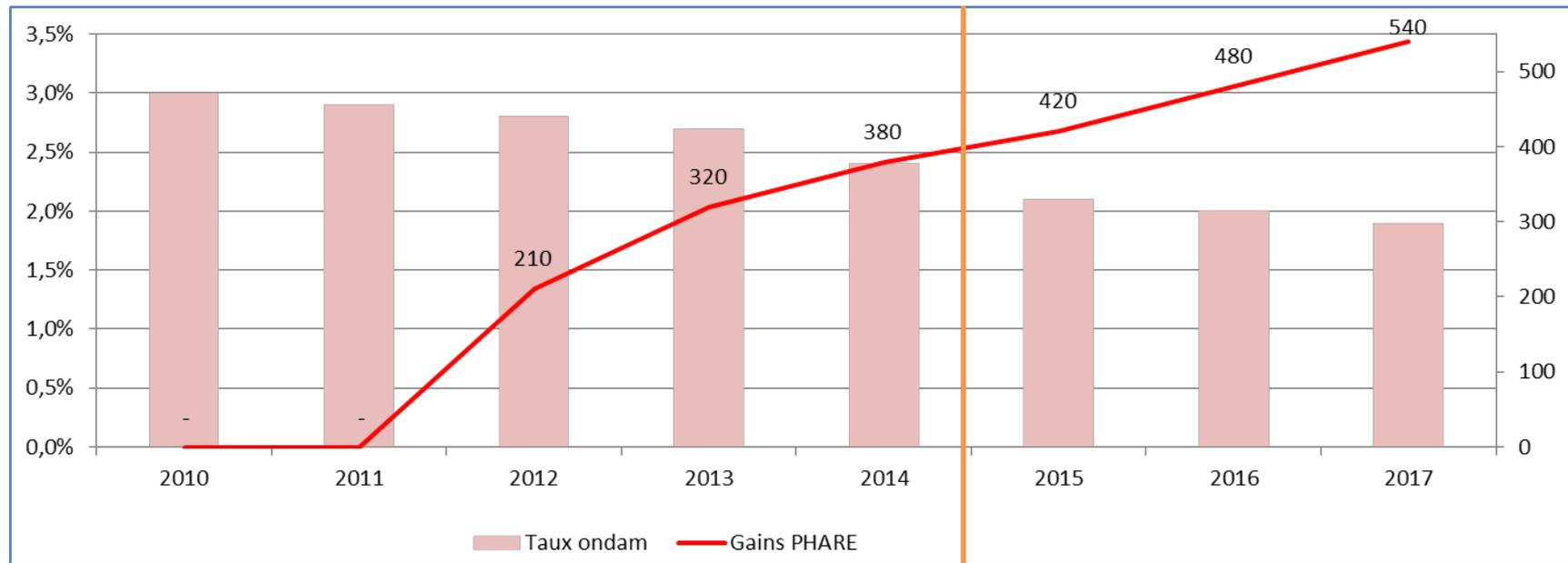




UNIHA 10 ANNI DOPO

Bruno CARRIERE
Direttore Generale UniHA

LES OBJECTIFS ACHATS DES HOPITAUX FRANCAIS



- **En 2017, les hôpitaux doivent globalement produire chaque année des gains sur achats à hauteur de 3% de leur volume achat (18Mrds € x 3%) ;**

- **L'UniHA in breve,**
- **L'articolazione con l'ufficio acquisti delle aziende,**
- **Le condizioni prossime al successo,**
- **Lo sviluppo delle competenze degli acquirenti della rete.**

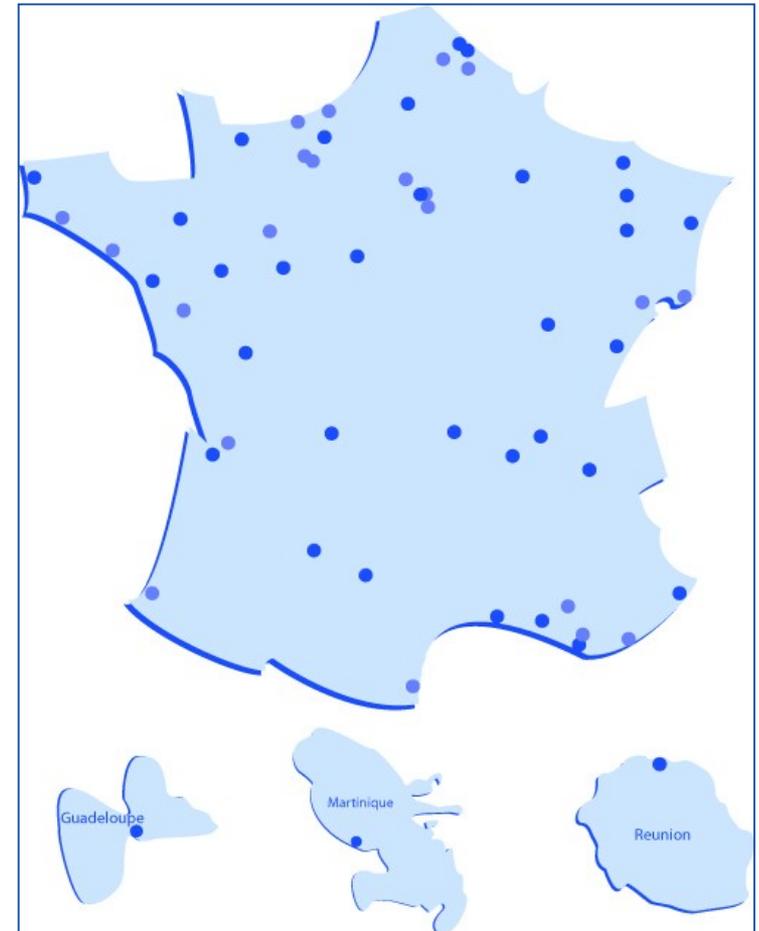
58 OSPEDALI RIUNITI PER I LORO ACQUISTI

Ospedali Universitari

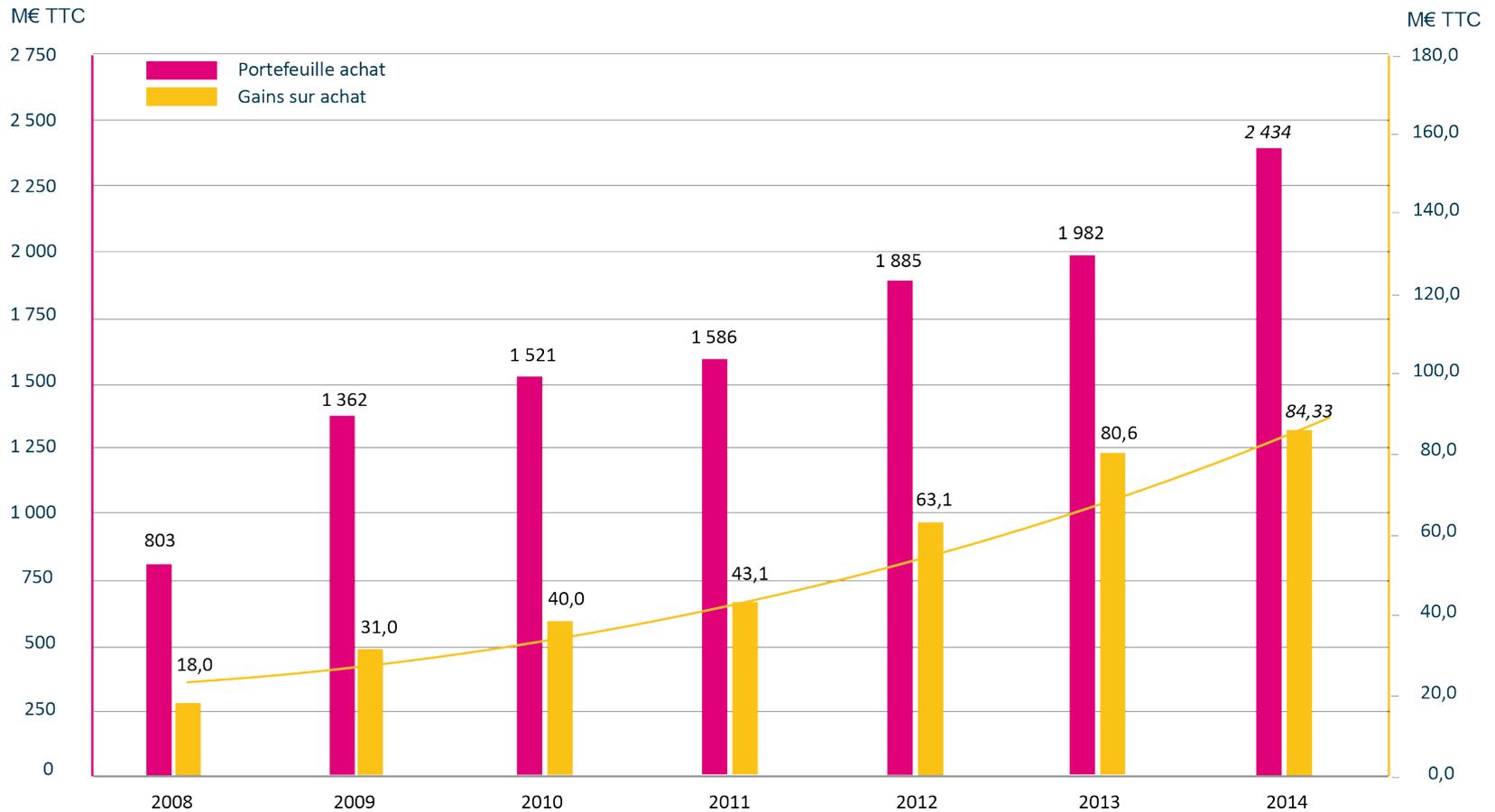
Amiens
Angers
Besançon
Bordeaux
Brest
Caen
Clermont-Ferrand
Dijon
Fort de France
Grenoble
Lille
Limoges
HC Lyon
AP-Hôpitaux de Marseille
Metz-Thionville
Montpellier
Nancy
Nantes
Nice
Nîmes
Orléans
AP-Hôpitaux de Paris
Poitiers
Pointe à Pitre
Reims
Rennes
Réunion
Rouen
Saint-Étienne
Strasbourg
Toulouse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

Centri Ospedalieri

Bayonne
L'hôpital Nord Franche Comté
Carcassonne :
Plateforme Médico-Logistique
Dieppe
Elbeuf
Epinal
Eure Seine
La Roche sur Yon - Vendée
Le Havre
Le Mans
Lens
Libourne
Lorient
GH Région de Mulhouse et
Sud-Alsace
Paris - Sainte-Anne
Perpignan
Pontoise
Quimper
Roubaix
Saint-Quentin
Toulon
Troyes
Valenciennes
Villejuif Paul Guiraud

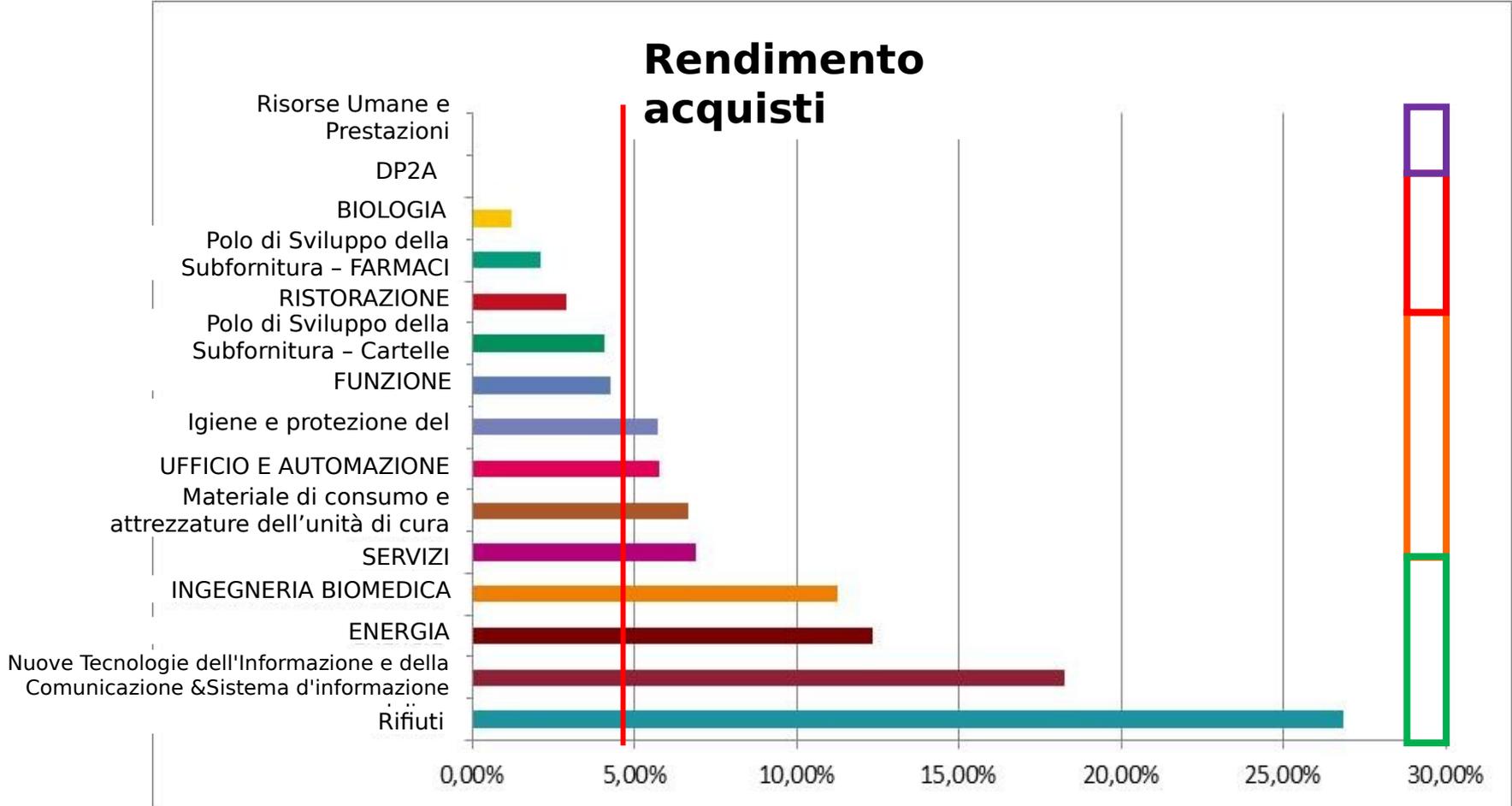


OBIETTIVO 87 MILIONI DI EURO DI UTILI NEL 2015



LA DIMINUIZIONE DEGLI UTILI NEI MERCATI PIÙ VECCHI

Rendimento acquisti



- **Un budget annuale di circa 7 milioni di euro,**
- **Una rete di circa 70 professionisti: nella maggior parte lavoratori dipendenti e messi a disposizione dagli ospedali della rete,**
- **Risorse provenienti esclusivamente dai membri,**
- **Una quota che dipende da 3 parametri:**
 - Una parte forfettaria di € 33.000,
 - Una parte proporzionale al volume degli acquisti correnti (0,025%),
 - Una parte che dipende dalle adesioni ai mercati raggruppati,

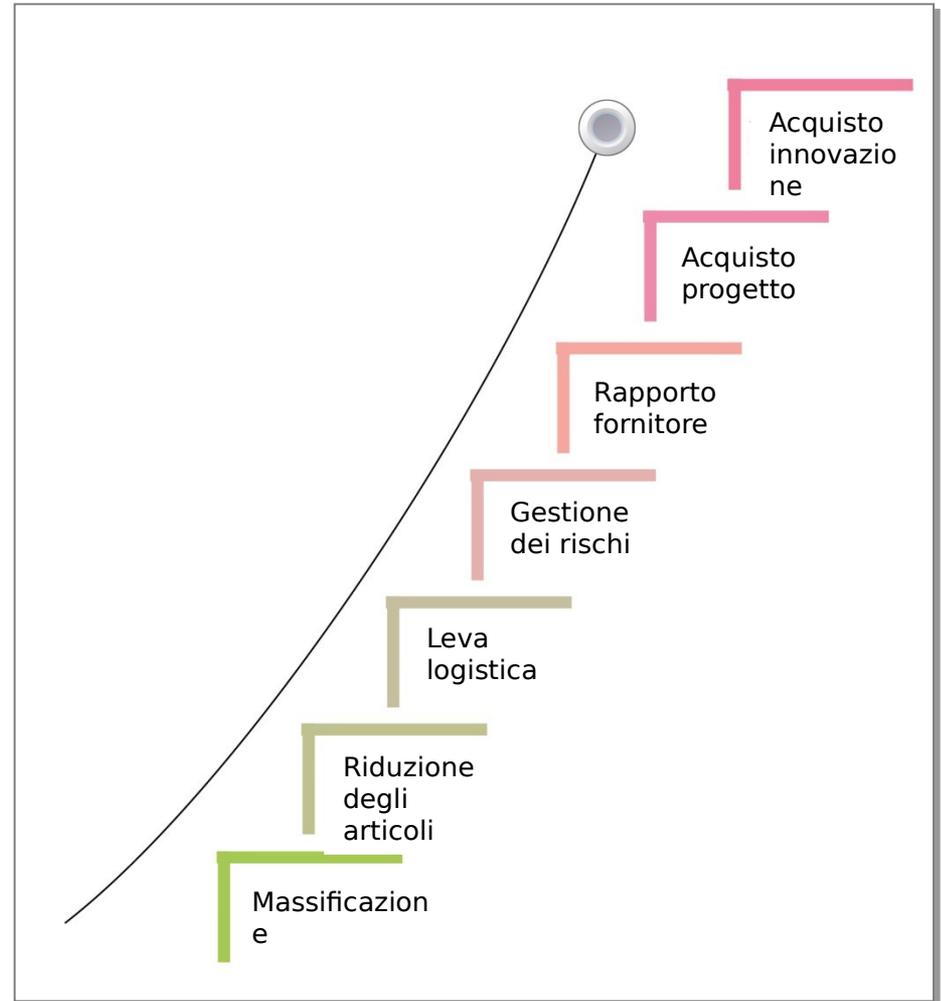
- L'UniHA in breve,
- **L'articolazione con gli uffici acquisti delle aziende,**
- Le condizioni prossime al successo,
- **Lo sviluppo delle competenze degli acquirenti della rete.**

L'ARTICOLAZIONE CON GLI UFFICI ACQUISTI DEI MEMBRI UNIHA

- I membri dell'UniHA sono liberi o meno di aderire ai raggruppamenti di ordini dell'UniHA,
- Sono vivamente invitati a ricorrere ai mercati UniHA ma non sono obbligati a farlo,
- Queste regole impongono all'UniHA di proporre offerte di mercato:
 - Innovative,
 - Performanti,
 - Che anticipano i bisogni delle aziende sanitarie.

- L'UniHA in breve,
- L'articolazione con gli uffici acquisti delle aziende,
- **Le condizioni prossime al successo,**
- Lo sviluppo delle competenze degli acquirenti della rete.

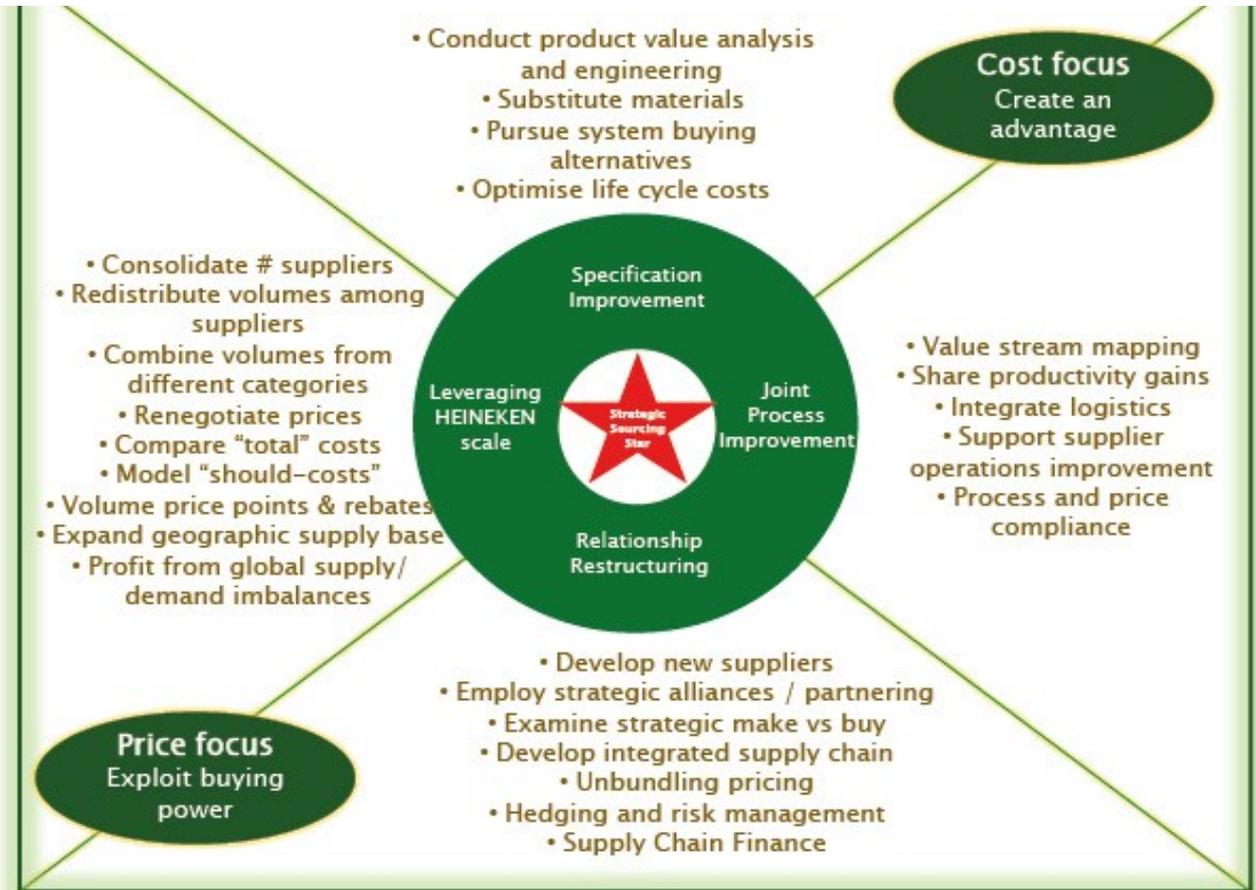
MOBILIZZARE NUOVE LEVE



IL VALORE AGGIUNTO DEL PERSONALE ADDETTO AGLI

Approvvigionamento che crea vantaggio commerciale

ISTI



- **L'Établissement Français du Sang o EFS (Ente francese per il sangue) è l'ente pubblico che detiene il monopolio della distribuzione dei prodotti sanguigni per le trasfusioni,**
- **L'EFS è il primo fornitore degli ospedali vista l'importanza del suo volume d'affari (400 milioni di euro);**
- **L'UniHA e l'EFS hanno creato un osservatorio delle pratiche di prescrizione dei prodotti di trasfusione per diminuire il volume di prodotti prescritti e sviluppare un buon uso.**

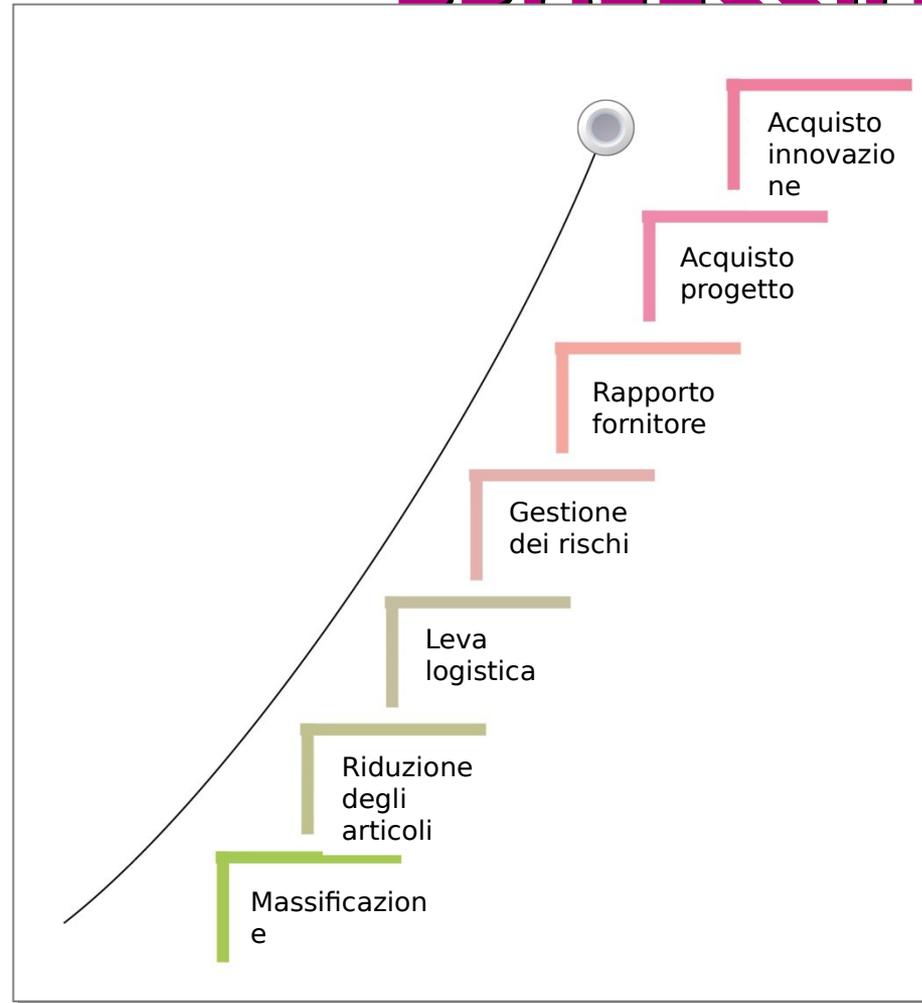


- L'acquisto è la leva della trasformazione dell'attività ospedaliera: la robotizzazione del circuito del farmaco nell'ospedale,
- L'UniHA ha sviluppato un programma per attrezzare le farmacie ospedaliere con robot di dispensazione e accompagna questo programma di diagnosi sull'ottimizzazione delle organizzazioni ospedaliere (è stato assunto un ingegnere gestionale per condurre il progetto).

- **L'UniHA lavora con un grande industriale del settore della sanità per anticipare le prossime organizzazioni di percorso pazienti (legami tra ospedale e professionisti della sanità),**
- **Associare:**
 - Dispositivi medici (oggetti di diagnosi collegati),
 - Sistema d'informazione,
 - Prestazioni di servizi ai professionisti della sanità,
 - Organizzazione dei percorsi di sanità.

- **L'UniHA in breve,**
- **L'articolazione con gli uffici acquisti delle aziende,**
- **Le condizioni prossime al successo,**
- **Lo sviluppo delle competenze degli acquirenti della rete.**

LE LEVE ACQUISTI INDICATORI DELLA PROFESSIONALITA'



LE COMPÉTENCES TRASVERSALI

Efficienza
economica
acquisto

Prodotto

Giuridico

Comunicazione
mercato
interno

Comunicazione
mercato
esterno

Strategico

Imprenditoriale

Efficienza economica – acquisti

- Leve di acquisto abituali
- Costo totale di possesso – ripartizione dei costi
- Valorizzazione degli utili

Prodotti

- Conoscenza del prodotto

Giuridico

- Protezione dei mercati

Comunicazione mercato interno

- Rapporto prescrittore – acquirente

Comunicazione mercato esterno

- Conoscenze basate sull'organizzazione delle aziende
- Capacità di informare i fornitori

Strategico

Imprenditoriale

Efficienza economica –
acquisti

Prodotti

- Conoscenza delle gamme

Giuridico

Comunicazione mercato
interno

- Rapporto prescrittore – acquirente ++++++
- Gestione del cambiamento

Comunicazione mercato
esterno

- Capacità di pilotare il mercato fornitori

Strategico

Imprenditoriale

**Efficienza economica –
acquisti**

- Costo totale di possesso – ripartizione dei costi +++
- Controllo adempimento dei contratti
- Valorizzazione in tempo reale

Prodotti

- Arbitrato ottimizzazione flusso approvvigionamento e rischio interruzione dell'approvvigionamento

Giuridico

- Clausola logistica e partecipazione

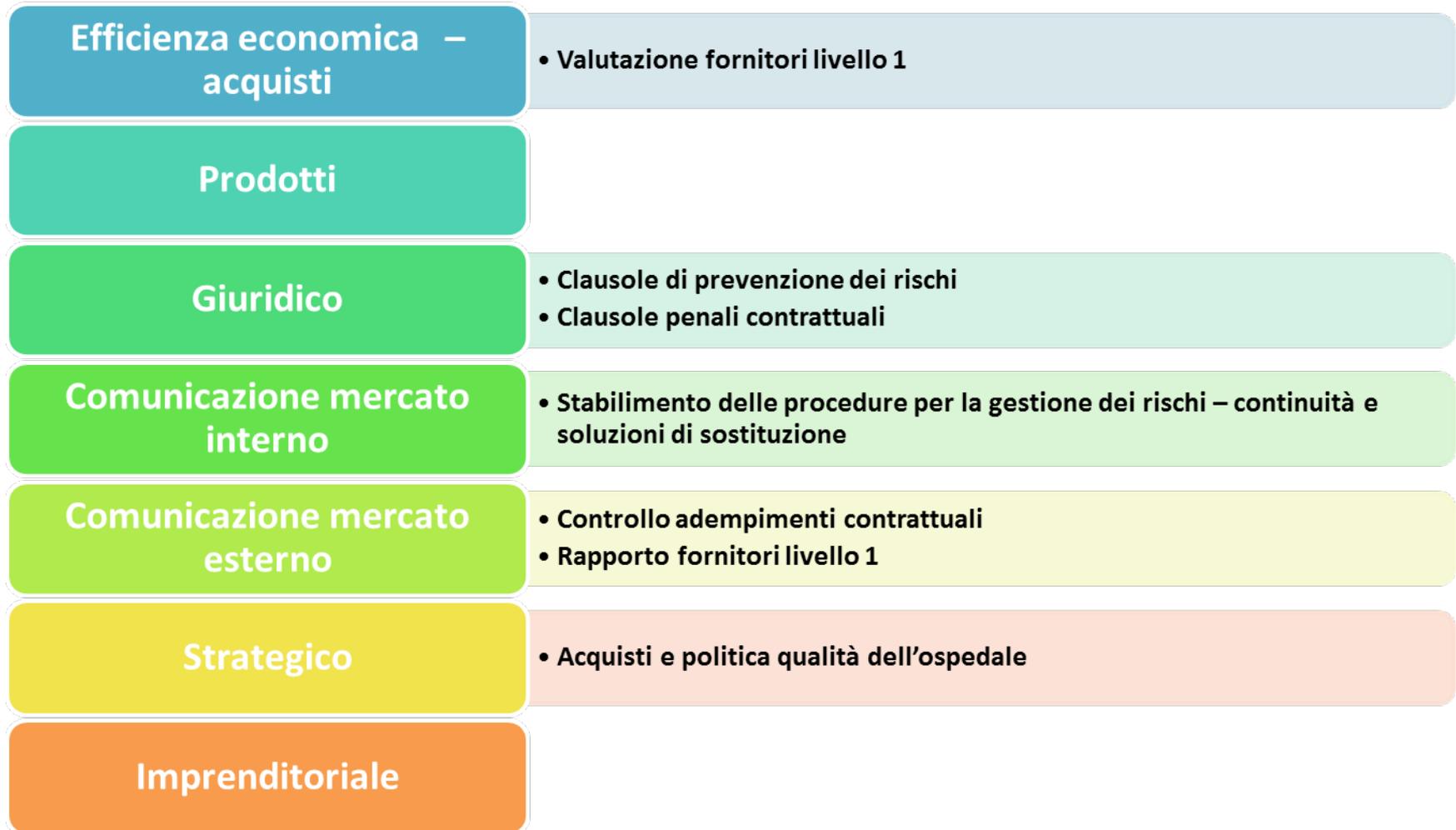
**Comunicazione mercato
interno**

- Gestione del cambiamento nelle organizzazioni

**Comunicazione mercato
esterno**

Strategico

Imprenditoriale



Efficienza economica – acquisti

- Valutazione multidimensionale fornitori : tecnica, prodotto, qualità, finanze, governance, organizzazione, circuiti di approvvigionamento, livello di dipendenza economica e tecnica

Prodotti

- Conoscenza esperta dell'insieme della gamma multi-fornitore,

Giuridico

- Innovazione nella copertura giuridica

Comunicazione mercato interno

Comunicazione mercato esterno

- Negoziazione globale a medio termine
- Capacità relazionali e negoziazione +++

Strategico

- Costruire legittimità interna

Imprenditoriale

Efficienza economica – acquisti

- Impatto degli acquisti sull'organizzazione e il volume d'affari
- Indicatore di creazione di valore

Prodotti

Giuridico

- Rapporti contrattuali a lungo termine

Comunicazione mercato interno

- Gestione del cambiamento ++++
- Gestione del progetto multi-mestieri

Comunicazione mercato esterno

- Controllo adempimenti contrattuali
- Controllo a lungo termine dei fornitori

Strategico

- Allineamento degli acquirenti con gli assi strategici dell'azienda
- Creazione del valore multidimensionale pilotato dagli acquisti

Imprenditoriale

Efficienza economica –
acquisti

Prodotti

- Co-progettazione

Giuridico

- Clausole contrattuali dedicate, diritto di proprietà intellettuale
- Ambiente giuridico innovativo e instabile

Comunicazione mercato
interno

Comunicazione mercato
esterno

- Rapporto a lungo termine e sulla durata

Strategico

- Comprensione totale degli assi strategici dell'azienda e delle sue sfide raddoppiata dalla capacità di anticipazione

Imprenditoriale

- Acquisto imprenditoriale che porta il rischio

LIVELLI DI MATURITÀ ACQUISTO E POLITICA RISORSE UMANE

