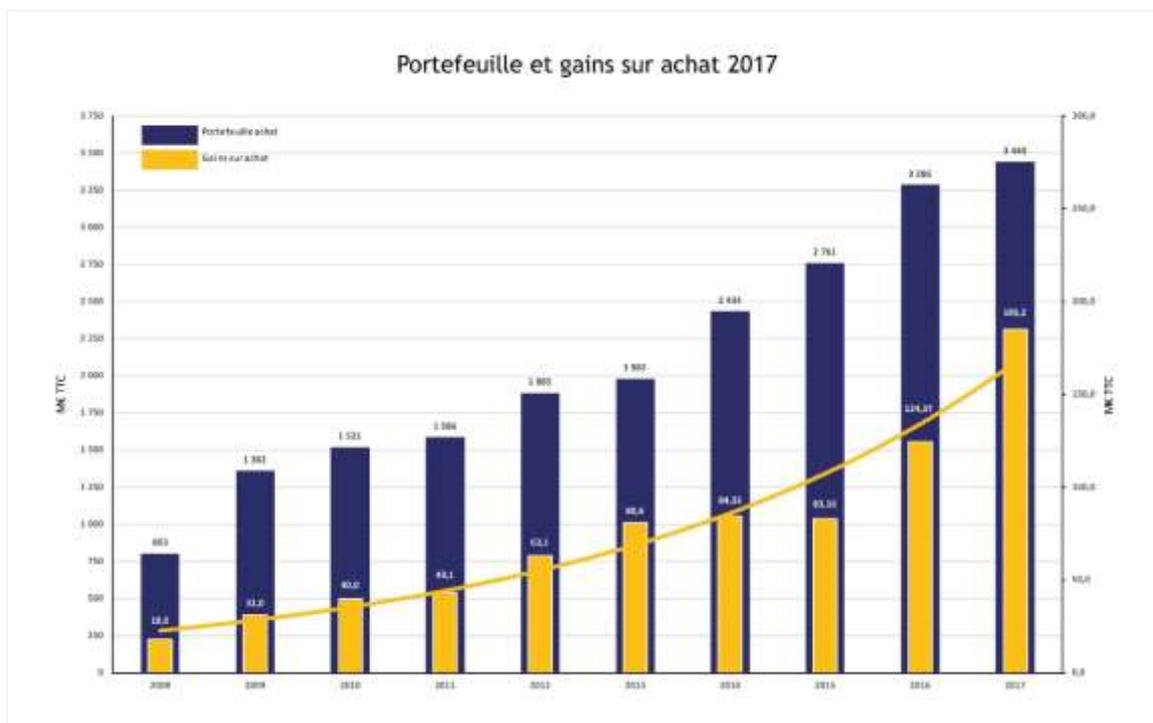


Les résultats 2017 d'UniHA montrent que son modèle coopératif répond aux besoins des équipes achat des établissements publics de santé

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 achats¹ 185,20 millions d'euros. La progression est de 13,08 % sur le chiffre d'affaires, de 69,01 % sur les gains².

Ces résultats, communiqués au cours de l'assemblée générale du 6 février 2018 à Paris, 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.

La performance UniHA montre que son modèle coopératif répond aux besoins d'achats de l'hôpital public et en particulier à la réorganisation des achats suscitée par la mise en place des GHT (groupements hospitaliers de territoire).



¹ 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.

² 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.

Performance achat record

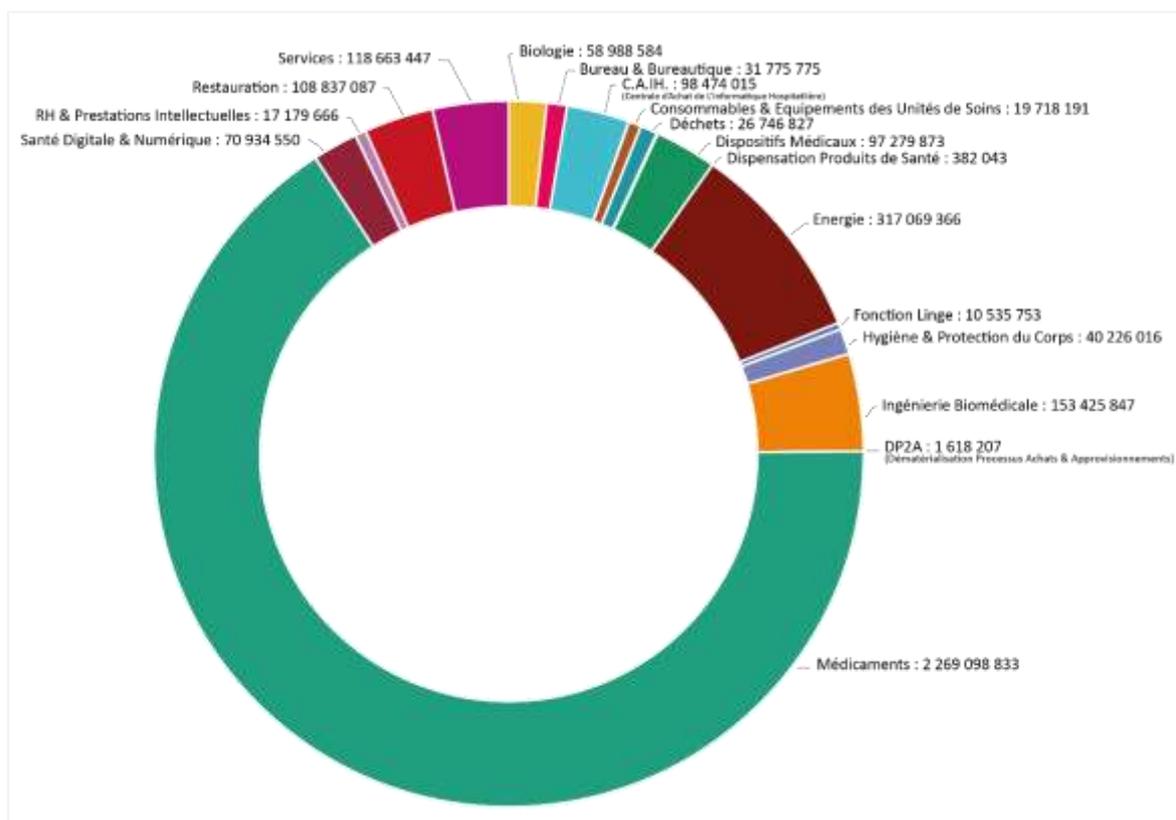
L'indicateur de performance achat atteint 5,11 % en 2017, contre 3,48 % en 2016 et 3,71 % en 2015³. Les avancées sont particulièrement nettes pour les achats de médicaments, d'informatique (Centrale d'achat de l'Informatique Hospitalière), d'énergie...

Peu de mouvements d'établissements membres

Cette forte croissance s'inscrit dans la continuité. Les différents mouvements intervenus dans le périmètre des adhérents n'ont guère eu d'impact en 2017 sur le portefeuille achat d'UniHA. Les établissements supports des GHT, en charge notamment des achats hospitaliers, sont déjà fortement engagés dans le GCS UniHA et confiants dans son rôle fédérateur de coopérative des acheteurs hospitaliers. Ils entraîneront progressivement les établissements parties.

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.



17 familles d'achat couvrant les besoins de l'hôpital

La structure du portefeuille UniHA, constituée de 17 familles d'achat, reste stable. Les achats de médicaments représentent toujours près de deux tiers du volume, avec un élargissement du nombre d'adhérents aux marchés de cette filière.

³ 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 %.

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

De nouvelles stratégies d'achat

Les stratégies achat déployées s'affinent d'année en année. Elles conjuguent la réactivité nécessaire à saisir les opportunités qui apparaissent tout au long de l'année, à des modalités originales de construction de gains, avec des remises différées et globales qui permettant d'animer la concurrence entre les différents opérateurs. La part des différentes remises sur exécution des contrats, qui correspondent à des remises de fin de marché ou de fin d'année, représente 15 % du volume total de gains. Ces remises sont directement perçues par les établissements.

Une équipe renforcée au cœur de l'hôpital

En 2017, UniHA a renforcé ses équipes pour soutenir la réorganisation des établissements en GHT : appui aux fonctions achats et services de proximité, expertise et informations juridiques (*vademecums...*). 22 personnes ont rejoint UniHA en 2017, portant l'effectif à 105 (82,6 équivalents temps plein). UniHA se place au cœur des problématiques rencontrées au quotidien par les établissements hospitaliers et s'efforce de leur apporter des solutions concrètes, ce qui est sa principale raison d'être.

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 62 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

