

## UniHA : une offre de marchés et une palette de services rapidement opérationnels pour mettre en place les GHT



Photos 1 et 3 : CH Valenciennes - Photo 2 : AP-HM

**Une gamme de prestations pour accompagner les établissements de santé dans la mise en place de leur GHT !** 135 groupements hospitaliers de territoire (GHT) sont constitués pour favoriser le travail en réseau de plus de 850 hôpitaux français en faveur de l'accès aux soins. Ils doivent assurer le développement des nouveaux modes de prise en charge (médecine ambulatoire et chirurgie ambulatoire, télémedecine, hospitalisation à domicile...). Leur organisation repose sur un projet médical partagé garantissant que l'offre de soins corresponde aux besoins de la population.

La fonction « achat » est au cœur des prochaines GHT puisque les directions achats de chacun des membres du groupement doivent rapidement arrêter une stratégie commune.

UniHA accompagne ses membres pour relever rapidement et de manière opérationnelle le défi de la convergence de la fonction achats mais aussi des systèmes d'information.

Les initiatives prises permettent également de travailler à de nouvelles organisations conformes au projet médical partagé, cœur de la stratégie des groupements.

### 1. Accompagner les établissements pour structurer leur GHT et sa fonction achat

#### **Cartographie des données achats d'un GHT**

Une solution informatique rapide et efficace pour construire la politique achats du groupement, définir les priorités et piloter les projets achats du nouvel ensemble ! Cet outil permet de mettre en relation les données de tous les établissements de façon automatisée. Il cartographie les achats réalisés par chacun d'entre eux. La prestation retenue répondra très rapidement aux premières attentes des hospitaliers. Elle est d'un coût modique (inférieur à 30 000 €). Le prestataire retenu a conduit en amont un pilote avec le Centre Hospitalier de Bretagne Sud et les établissements pressentis pour intégrer la GHT, pouvant ainsi valider en situation réelle le caractère opérationnel et robuste de la solution proposée.

### **Accompagnement à la mise en œuvre des GHT : de la conduite du changement à l'expertise métier**

UniHA est mandaté par la DGOS (ministère de la Santé) pour sélectionner des cabinets pouvant effectuer des missions d'accompagnement à la mise en place des GHT. L'offre de marchés sera mobilisable à compter de début octobre. Une soixantaine de GHT pourra bénéficier de ces accompagnements sur des projets rapidement opérationnels avec des retours sur investissements courts.

### **Plan d'action achats de territoire**

UniHA accompagne les établissements supports de GHT dans la définition de leurs plans d'achats hospitaliers (PAA). Une équipe de consultants intégrée aux équipes du siège d'UniHA, financée avec l'appui du ministère de la Santé, apporte un appui opérationnel, construit les priorités et évalue les perspectives de gains sur achats.

Les plans d'actions achats (PAA) de territoire élargit aux GHT les accompagnements achats mis en œuvre par le ministère dans le cadre du programme PHARE.

Au vu des premières expériences, il s'est avéré possible de dégager des gains de 2 à 3 % du périmètre achat, soit en moyenne 870 K€ par établissement en 2015, et 2,6 M€ pour les CHU.

## **2. Les systèmes d'information, l'informatique et les télécommunications au cœur de l'organisation hospitalière**

### **Assistance à Maîtrise d'Ouvrage pour l'élaboration du Schéma Directeur du Système d'Information des GHT**

Les systèmes d'information hospitaliers des GHT doivent converger. Cet objectif rend nécessaire la définition de nouveaux Schémas Directeurs du Système d'Information. UniHA propose aux établissements supports des GHT une prestation d'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO). Cet accompagnement à la carte prend en compte la grande variété des applications informatiques utilisées dans les hôpitaux. La prestation proposée permet aux équipes informatiques des GHT de construire un programme de travail adapté à leurs niveaux de ressources humaines comme financières.

### **« PC opéré » : louer un PC et les prestations qui accompagnent son utilisation**

Un « PC opéré » (en anglais, *PC as a service*), c'est un PC entièrement opérationnel, prêt à l'emploi associé à des prestations de maintenance pour assurer la continuité des infrastructures bureautiques. Cette offre répond pleinement aux besoins des établissements ne disposant pas de services informatiques à demeure responsable de la gestion des parcs bureautiques notamment. Ce marché sera accessible dans les prochains mois par la Centrale d'Achat de l'Informatique Hospitalière (CAIH).

### **Smartphone, e-santé... : des services télécom pour des usages en pleine évolution**

Les équipes hospitalières GHT doivent disposer d'outils et d'infrastructures de télécommunications adaptées au travail en réseau des équipes médicales et soignantes du groupement. Cette communication entre professionnels de santé doit répondre aux différents cahiers des charges sur la confidentialité de l'information nominative du patient.

UniHA référence des opérateurs qui savent répondre à ces nouvelles organisations du travail hospitalier. Il met en œuvre des prestations associés conformes aux exigences de sécurité des applications numériques.

### **La logimétrie pour aider à la convergence des systèmes d'information**

Les adhérents de la Centrale d'Achat de l'Informatique Hospitalière peuvent mobiliser un outil de logimétrie pour analyser durablement les conditions d'usages de leur patrimoine logiciel et matériel. Ce service permet d'auditer le parc informatique (logiciels installés et conditions d'utilisation, obsolescence des versions au regard des utilisations réelles...). Dans un établissement comme pour l'ensemble des membres du groupement, les équipes informatiques disposent ainsi rapidement d'une cartographie des installations croisée à la réalité des usages.

La démarche facilite par la suite les arbitrages entre les différentes priorités, permet d'identifier les marges de manœuvre et les points de fragilité des infrastructures numériques, par exemple un défaut de sécurité. Une véritable dynamique au service de la convergence des systèmes d'information !

### **3. Grâce à la mutualisation, innover et placer les achats au cœur de la stratégie hospitalière**

#### **Ingénierie biomédicale : l'échographie en gestion de parc**

UniHA a retenu la solution "Optimum Service" de Samsung, proposant un mode de gestion novateur du parc d'échographes des établissements de santé. La modalité concerne aussi bien un établissement isolé qu'un groupement hospitalier. Le modèle de financement repose sur le seul coût d'un contrat de service comprenant la mise à disposition de dispositifs médicaux Samsung et un panel de prestations. Cette offre introduit la flexibilité attendue par les équipes médicales permettant de rapprocher progressivement les parcs d'échographie et permettre progressivement la généralisation d'environnements de travail communs à l'ensemble des établissements du GHR.

**La méthode sera progressivement étendue à d'autres appareils biomédicaux comme les pompes à perfusion, le petit monitoring, les générateurs de traitement des plaies par pression négatives (TPN), les appareils de mesure de volume du contenu vésical (AMVVCV), l'imagerie et post-traitements en imagerie.**

#### **Automates de dispensation globale (circuit du médicament)**

Les activités médicotecniques (imagerie, biologie et pharmacie) sont au cœur de la réorganisation des parcours patients.

Bien que la nouvelle donne réglementaire ne soit pas encore connue (promulgation prochaine de l'Ordonnance sur les Pharmacies à Usage Intérieur (PUI)) les marchés disponibles pour la sécurisation et l'efficacité du circuit du médicament peuvent venir en appui des réorganisations dont les établissements peuvent décider.

Un marché UniHA permet la fourniture, la livraison, l'installation, la mise en service et la maintenance d'automates de dispensation globale. Ce service concerne d'abord l'automatisation du stockage des boîtes de médicaments. C'est un sujet que les nouveaux GHT peuvent mobiliser s'ils s'engagent dans la mutualisation de leurs pharmacies à usage interne (PUI).

#### **Traitement des déchets : une approche régionale de proximité**

La filière UniHA des déchets propose d'accompagner les GHT et groupements régionaux dans la conclusion de leurs marchés relatifs au traitement des déchets, collecte et traitement des DASRI (Déchets d'activité de soins à risques infectieux). Tout en bénéficiant de l'effet mutualisation dans un secteur économique très concentré, les groupements peuvent aussi profiter de mises en concurrence exclusivement territoriales, conduites localement avec les décideurs du groupement.

### **Management des énergies : les bénéfices de la mutualisation**

UniHA vient de mettre en place un groupement de commandes de Systèmes experts de management des énergies. Il document les conditions de consommation des énergies et fluides des établissements hospitaliers. Grâce aux informations collectées, des stratégies de bon usage des consommations énergétiques peuvent être engagées, notamment pour arbitrer et prioriser les investissements dans les économies d'énergie. Ce nouveau service s'ajoute à ceux qu'ont déjà rendus les groupements de commandes UniHA de gaz naturel et d'électricité : proposer les meilleurs prix du secteur public !

**31 M€ de gains achat ont été enregistrés par les adhérents du groupement électricité depuis novembre 2015**  
**Pour le groupement de gaz, l'économie est de 30 M€ également, pour 125 établissements membres.**

#### **A propos d'UniHA**

Le Groupement de Coopération Sanitaire UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Son organisation réunit 32 CHU-CHR et 35 centres hospitaliers, qui ont aujourd'hui vocation à s'engager au service des Groupements Hospitaliers de Territoire (GHT), donc à servir potentiellement la totalité des établissements de santé publics. La vocation d'UniHA est d'optimiser les achats de ces établissements, de les aider à innover, contribuant ainsi à offrir à nos concitoyens les meilleurs traitements disponibles, à décliner un service hospitalier de haute qualité et à préserver un égal accès aux soins. UniHA est devenu le premier acheteur public français, achetant annuellement pour 3 milliards d'euros et générant 100 millions d'euros de gains sur achats.