Trois nouveaux outils numériques pour rapprocher les entreprises des marchés publics d'UniHA, premier groupement d
'
achats hospitaliers de
France

Première coopérative d'achats hospitaliers de France avec 3 826 marchés actifs à ce jour, Uni HA
propose
trois
nouveaux
outils
numériques
particulièrement utiles aux entreprises
pour se rapprocher
du monde
hospitalier
et promouvoir leurs produits
.
Ces services sont une plateforme collaborative, un e-catalogue
et un outil de gestion des données d
'
a
chats des hôpitaux.
Ils
sont accessibles
sur
le site
www.uniha.org
.

Les achats collaboratifs associent hôpitaux, équipes achats et entreprises, du sourcing au pilotage des contrats

Pour dialoguer avec les acheteurs et bénéficier d'un suivi complet des contrats et des dossiers, les entreprises ont désormais accès au SI Achats (système d
'
information)
. L
'
ensemble des personnels UniHA
peut
collaborer
avec elles
, qu
'
elles soient ou non déjà titulaires de marchés
.
Toutes
l
es informations
échangées
permettr
ont
de piloter l'exécution des contrats et la préparation des prochains marchés.
Il
devient
encore
plus facile
d
'
entrer directement en contact avec les équipes achats,
de
leur remettre des documents et
de pouvoir
répondre à leurs questions
,
notamment
au cours des
phases
dématérialisées.
Les entreprises sont invitées à documenter les inf
o
rmations les concernant.
Le croisement des différentes données sur les marchés permettra de délivrer
à leurs
titulaires des tableaux de bord sur leur engagement auprès du réseau UniHA.

Le e-catalogue UniHA pour promouvoir les produits et services des entreprises

UniHA a mis en ligne son e-catalogue. Cet espace numérique recense les produits et services retenus en marchés.
Les entreprises peuvent y promouvoir leurs produits
(en affichant par exemple leurs fiches techniques et leurs visuels)
.
Elles
gagne
nt
ainsi
en visibilité auprès des acheteurs hospitaliers.

Déjà 30 000 produits ont été référencés, appartenant à 7 familles d'achats : restauration, médicaments, dispositifs médicaux, biologie, dispensation
des
produits de santé, hygiène et protection du corps, consommables et équipements des unités de soins...
Ce
périmètre s
'
élargit constamment.

Partager les données d'achats des hôpitaux du réseau UniHA

Comment piloter les approvisionnements des hôpitaux et s'assurer que les volumes

commandés correspondent effectivement aux prévisions initiales
?
L
e
nouve
l outil
de
partage collaboratif
des données d
'
achats
des hôpitaux
permettra de connaître la consommation réelle des
hôpitaux
membres
d
'
UniHA (938 établissements et 102 GHT à ce jour)
adhérant aux marchés
UniHA
.
Le groupement
pourra consolider
c
es données de consommation, donc
mieux
piloter
l
es marchés en cours et préparer les marchés futurs
.

UniHA lance en mai 2020 sa première campagne de collecte des données 2019. 194 entrepris
es sont
concernées pour
67 procédures et 229 contrats.

Informations et contacts

- Si Achats : http://siachats.uniha.org/

Florence BURIN : florence.burin@uniha.org - Tél. 04 81 07 02 32 et Vivian FORTES : vivian.fortes@uniha.org
- Tél. 07 76 34 08 38

- E-catalogue : https://www.uniha.org/e-catalogue-uniha/

Angélique GRUET : angelique.gruet@uniha.org - Tél. 04 81 16 00 65 et Farid BOURAADA : farid.bouraada@uniha.org
- Tél. 04 81 16 00 64

- Données de consommation : https://www.uniha.org/reporting-fournisseur/

Frédérique ROCHE : frederique.roche@uniha.org - Tél. 04 81 07 02 34

A propos d'UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers

UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Il est le premier acheteur public français, avec en 2019 plus de 4,6 milliards d'euros d'achats et un volume de gains sur achats de 138 M€. UniHA rassemble à ce jour 938 établissements hospitaliers et
10
2
GHT (groupements hospitaliers de territoire) et peut servir la tot
alité des établissements de santé publics. UniHA permet aux établissements de soins d
'
optimiser les achats. Ses 120 collaborateurs en lien étroit avec les entreprises fournisseurs, les aident à innover dans une conception novatrice des achats.