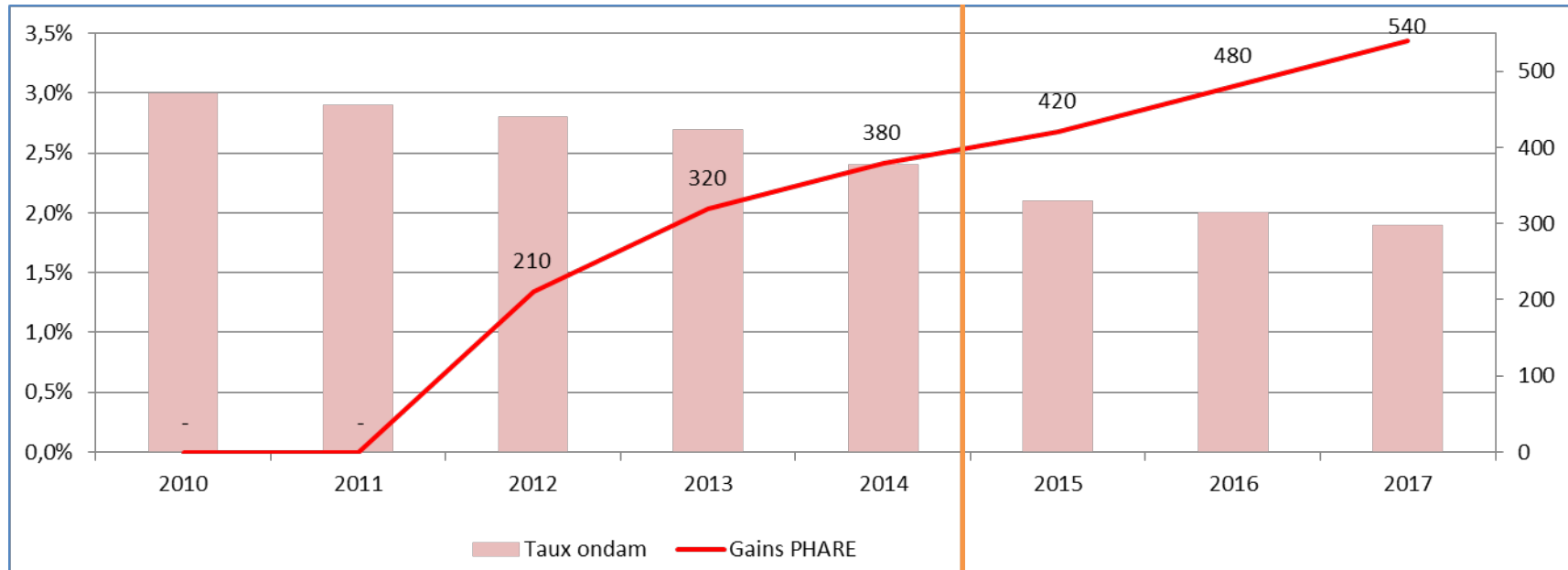




# **UNIHA 10 ANNI DOPO**

**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.**

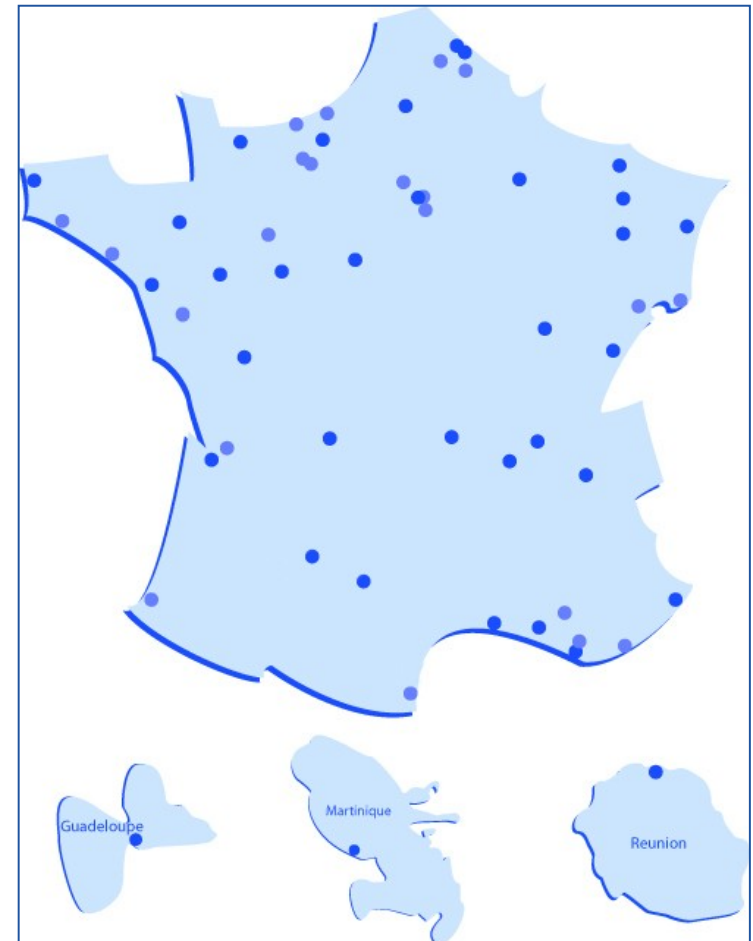
# 58 OSPEDALI RIUNITI PER I LORO ACQUISTI

## 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

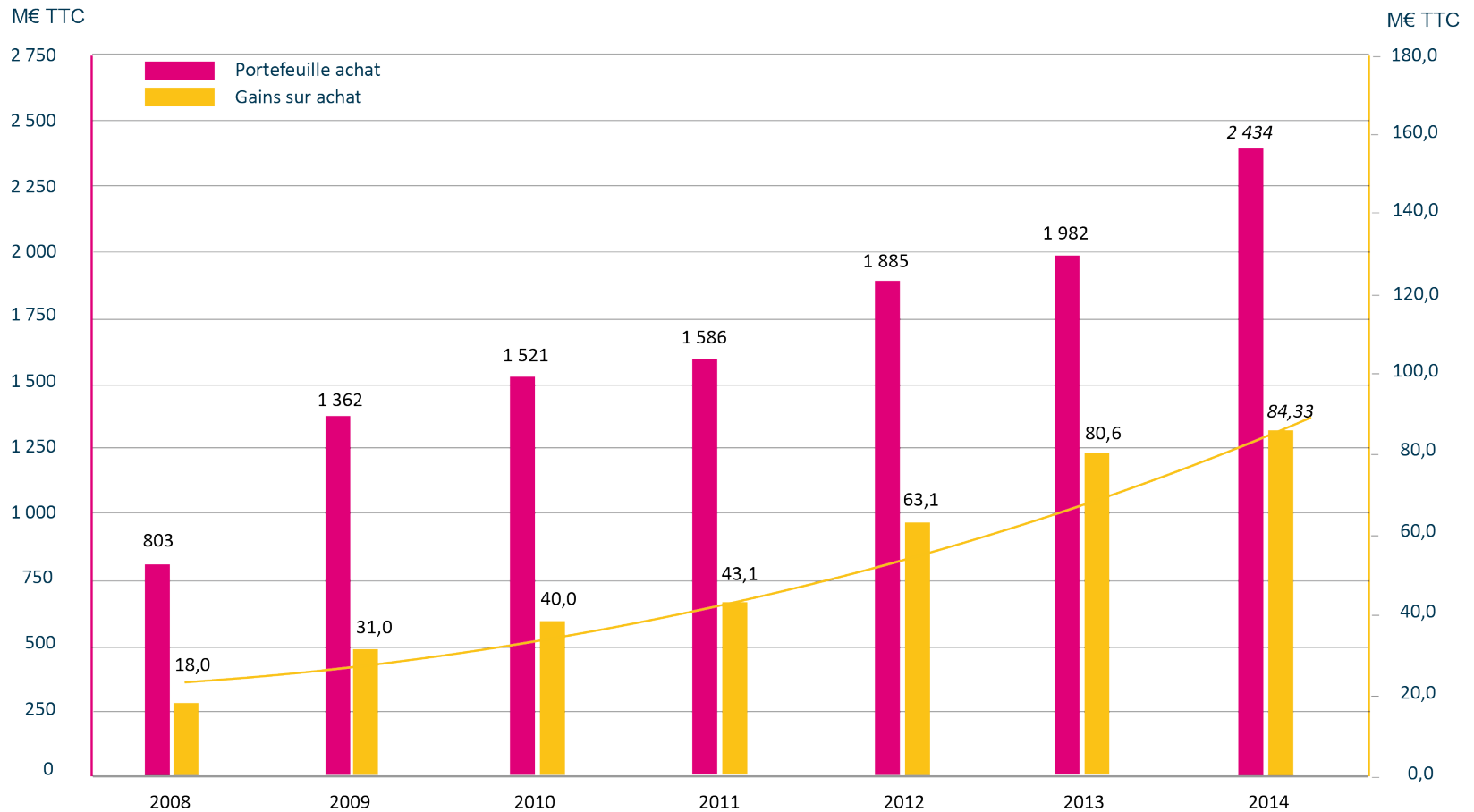
## Centri Ospedalieri

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



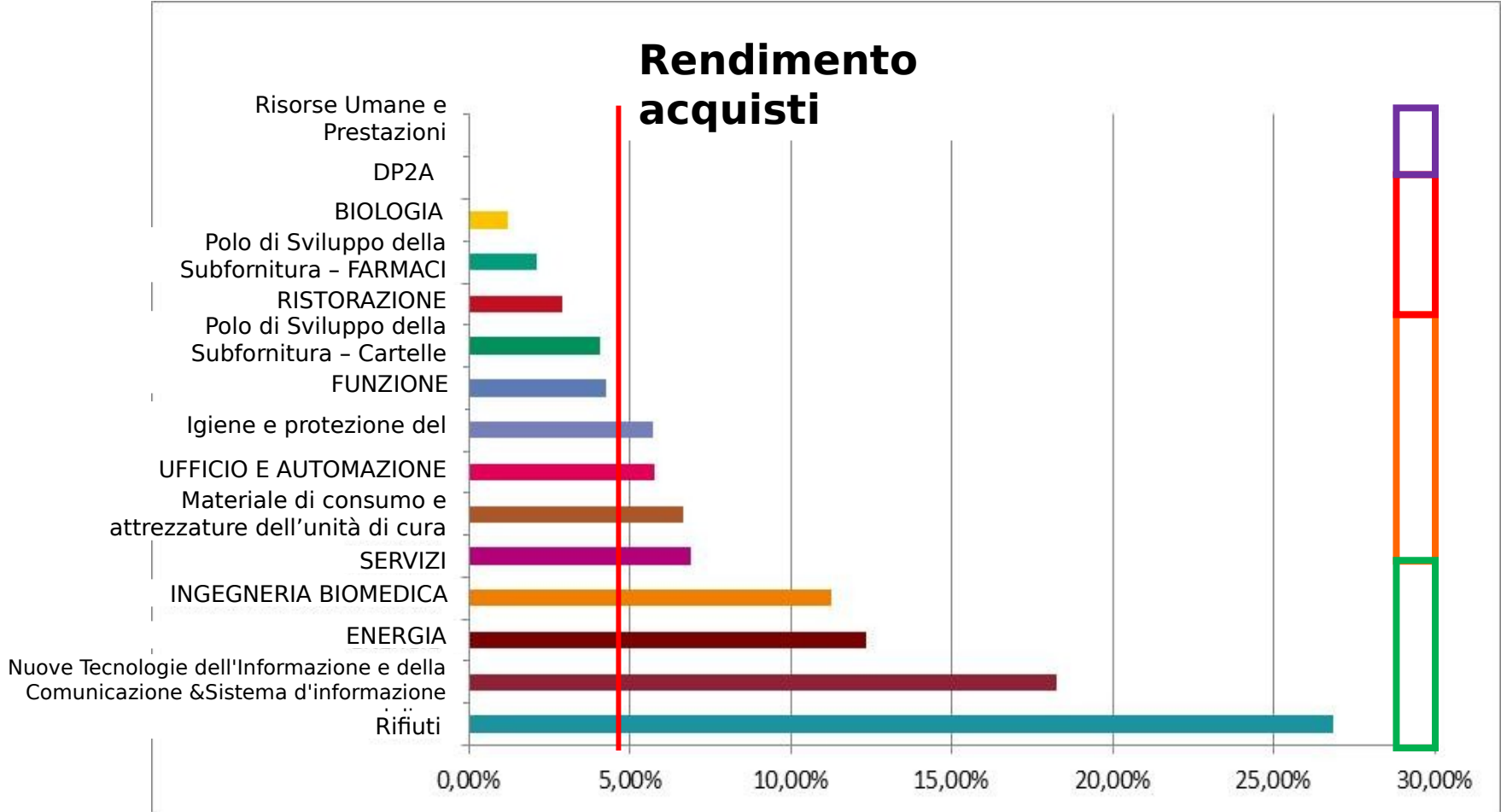


# OBIETTIVO 87 MILIONI DI EURO DI UTILI NEL 2015



# 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,



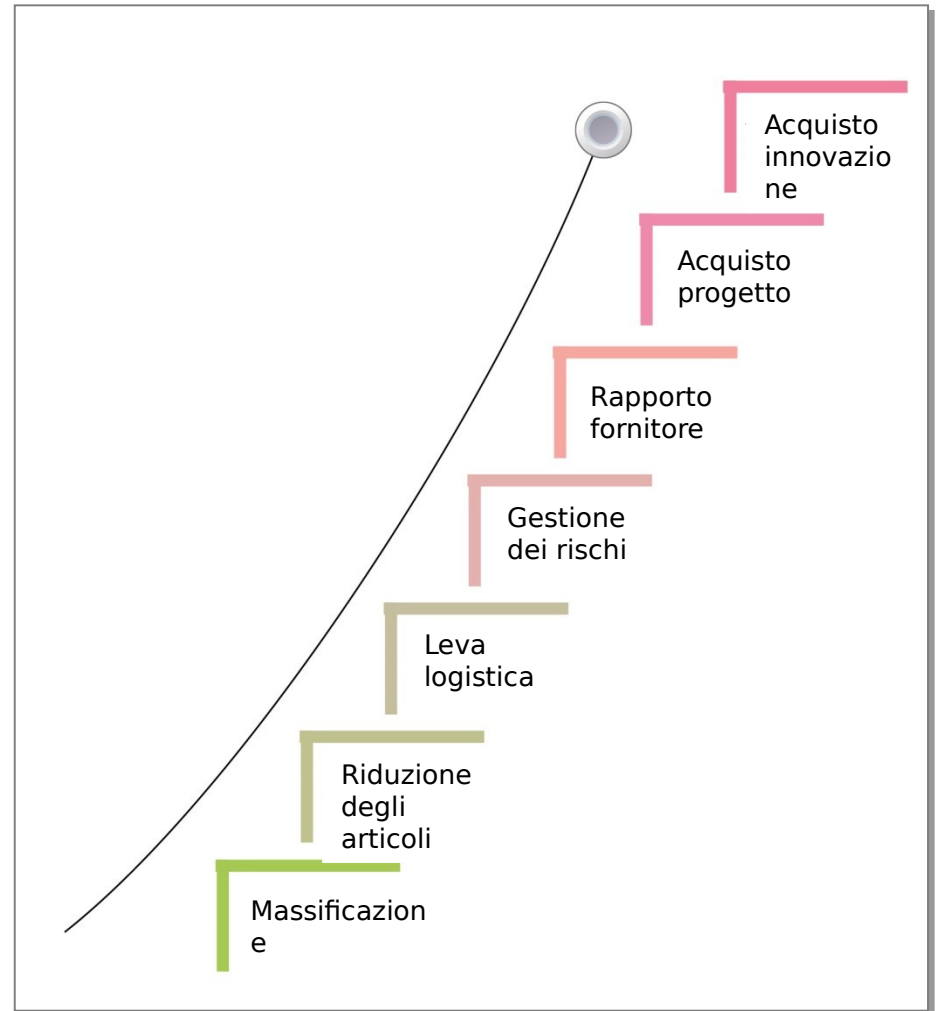
- L'UniHA in breve,
- **L'articolazione con gli uffici acquisti delle aziende,**
- Le condizioni prossime al successo,
- **Lo sviluppo delle competenze degli acquirenti della rete.**

# 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.**



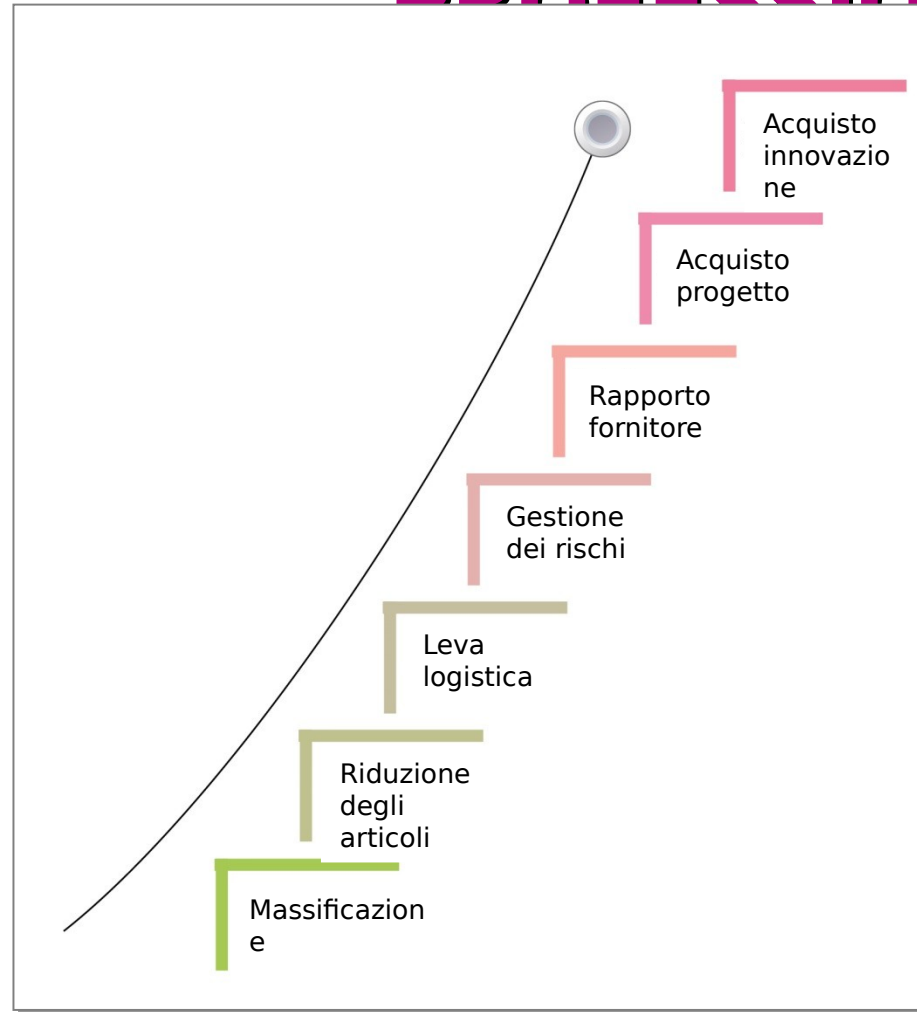
- L'acquisto è la leva della trasformazione dell'attività ospedaliera: la robotizzazione del circuito del farmaco nell'ospedale,
- L'UniHA ha sviluppato un programma per attrezzare le farmacie ospedaliere con robot di dispensazione e accompagna questo programma di diagnosi sull'ottimizzazione delle organizzazioni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

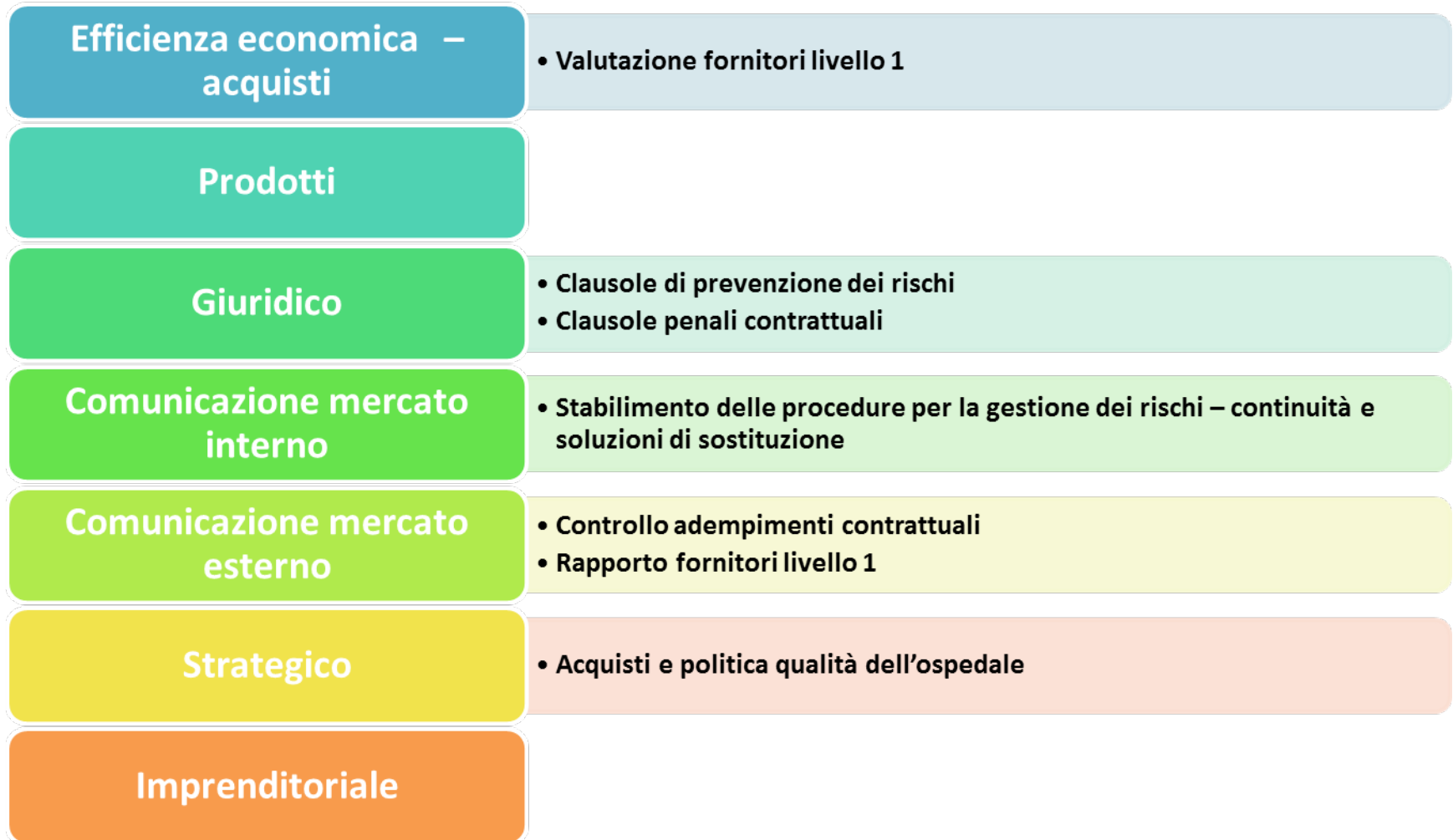
**Comunicazione mercato  
interno**

- 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

