



**SI ACHAT
ACHATS GROUPES
HIT 29 mai 2008**

www.uniha.org

Contexte des Achats Groupés Uni.H.A



NOS ADHERENTS :

32 CHU + 20 CH = 52 établissements

7 Mds € de masse achat

Un SI propre à chaque hôpital

Des GEF basées sur une segmentation comptabilité publique

Peu de capitalisation sur les CAO.

Pas d'accès facile à l'information permettant de connaître son panel fournisseur.

Mesure de la performance achat est inexistante

NOS ACHATS :

Réseau en coopération, avec des structures achat opérationnelles coordonnées par des hospitaliers répartis dans 13 établissements :

13 FILIERES D'ACHAT : Produits de Santé, Hôtellerie, Ingénierie et Services

Une segmentation qui pourrait être la base d'un référentiel commun

Existence d'autres SI liés aux achats et à la logistique : E proc, démat. des marchés, portail Uni.H.A

Objectifs Stratégiques du SI ACHAT



- ❑ Favoriser les meilleures conditions économiques, logistiques et qualité
- ❑ Fournir les impacts majeurs des achats groupés aux DG de l'établissement.
- ❑ **Aider à la décision achat** : décider, piloter, sécuriser, rapporter, calculer un coût complet.
- ❑ Collecter et stocker de l'information : des données de comptabilité à travers les GEF, et des données fonctionnelles.
- ❑ **Capitaliser** : pérenniser (knowledge management, retour d'expérience).
- ❑ Rechercher le retour sur investissement : permettre une économie de moyens dans les établissements, gain de temps. Mieux décider. Etre capable de vérifier que grâce au SI on achètera mieux. Mesurer un coût complet. Intéresser les pôles.
- ❑ **Collaborer efficacement avec les fournisseurs** : déposer de l'information et consulter leur information.



AIDE A LA DECISION ET A LA PLANIFICATION:

- Elaboration de Tableaux de bord.
- Elaboration de statistiques individuelles.
- Elaboration de grilles de sélection de fournisseurs
- Produire à destination des utilisateurs les catalogues des produits et prestations négociés lors des marchés groupés.
- Faciliter la collaboration entre tous les acheteurs du réseau.
- Accélérer les échanges et la prise de décision.

MESURE DE LA PERFORMANCE DES ACHATS

- Performance fournisseurs (QCD)
- Satisfaction du client interne (utilisateur) : adéquation entre l'offre et le besoin, gains, performance des produits/services achetés.
- Performance de l'acheteur



Positionnement dans le SIH



Pour répondre aux objectifs stratégiques qui lui sont affectés, le système est forcément **en lien avec le SI de l'hôpital** et l'ensemble de ses applications.

Cette application est dédiée aux acteurs de la fonction achat, mais **ne vient pas en substitution** des outils techniques ou organisationnels dédiés à l'acte d'achat :

- dématérialisation des marchés
- e procurement
- gestion financière
- outil de gestion des marchés publics
- contrôle de gestion
- gestion de projet
- etc.



Facteurs clé de succès (dans notre contexte)



- Mobilisation de la communauté des acheteurs leaders, des chefs d'établissements et de la direction des achats.
- Bonne connaissance de la fonction achat par les directeurs des achats.
- Implication des instances dirigeantes : MOA (maîtrise d'ouvrage), tutelles et instances existantes.
- Simplicité, fonctionnement par apprentissage.
- Effort de communication.
- Système robuste.
- Cahier des charge précis, go / no go très éclairé.
- Mise en œuvre rapide...

... **Mais surtout : un référentiel unique partagé par nos 52 adhérents**

