Le GCS Pharma-Hauts-de-France, groupement qui a pour objet l'achat des produits de santé dans la région Hauts de France
,
r
eprésentant 90 établissements de santé
,
a choisi UniHA pour
confier
ses
marché
s d
'
acquisition de
m
édicaments
non concurrentiels (
cette expression d
ésigne les médicaments
d
'
origine
, non
exposés à la concurrence des médicaments généri
ques
et
biosimilaires)
à un opérateur d
'
acha
ts
national
en produits de santé
.

Selon les termes de la convention signée mardi 7 mai 2019 entre les deux parties, UniHA cond
uir
a
les procédures et le déploiement des marchés publics conclus

à compter
du 1
er
juin 2019
p
our une durée initiale de trois
ans
.
UniHA
prendra en charge
les achats
de
médicaments
non
concurrentiels
pour
tous les
établissements et GHT membres d
u
GCS Pharma-Hauts
-de-France
,
aux meilleures conditions.
Le
GCS Pharma-Hauts
-de-France
devi
ent membre
à par
t
entière d
'
UniHA
.

Cette démarche s'inscrit dans le cadre des recommandations du programme PHARE (DGOS, ministère
des Solidarités et
de la Santé

)
, qui
préconise d
'
affecter t
ous les achats de la famille de
médicaments considérés comme "mono
polistiques"
au
n
iveau natio
nal.
L
'
exigence de
performance
économique
et
l
'
optimisation
des processus d
'
achat
,
ainsi que la prévention des risques
de rupture de stocks
,
ont conduit à
cette recommandation
.

« Le ministère des Solidarités et de la Santé a préconisé que les achats de médicaments non-concurrentiels soient confiés aux opérateurs nationaux
pour améliorer la performance
économique
sur
ce
segment

de marché important
,
aux
produ
its
en situation de
monopole
.
U
niHA nous a apporté à cet égard la meilleu
re réponse.
Grâc
e
à cet accord,
notr
e
groupe
m
e
nt
peut
maintenant
se
consacrer
à
sa v
érit
a
ble valeur ajoutée
, à savoir
l
a proximité.
En restant l
'
interloc
uteur unique
de nos adhérents, nou
s leur simplifions
le travail administratif
»
,
explique Jenny Gressie
r,
administrateu
r
du GC

S
Pharma-Hauts
-de-
France
.

« Ce partenariat souligne la volonté d'UniHA de construire un accompagnement sur mesure qu
i réponde
aux besoins
quotidiens
des hospitali
ers
.
Avec cet accord,
UniHA
s
'
ouvre à
de nouveaux
modèles
de co
opérat
ion
pour
que tous
le
s hospitaliers construisent ensemble
de nouveaux proje
ts
,
notamment
des projets achats construits sur la valeur globale
.
Nous cultivons
également
la
proximité
, comme l
'

a
montré
la création
de notre
réseau d
'
"
amb
assadeurs
"
régionaux
débu
t 2019
»
,
indique
Bruno Ca
rrière, directeur général d
'
UniHA.