

acime

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ Design de guérison

ISO 9001:2008



ARRAS
25 MARS 2014

Acime Frame
Hervé DUBLY
Gérant

UniHA
Véronique BERTRAND
Coord. Filière CEUS



Marché National Hospitalier et PME :

*La mise au point du marché comme
levier de co-développement*



La filière UniHA des Consommables et Equipements à Usage de Soins s'adresse à un marché fournisseurs constitué d'un grand nombre de PME

- 65% des marchés de la filière sont contractualisés avec des PME, voire des TPE (VOG, BMB, AHF...)
- L'expérience de la gestion de ces contrats nous a amené à nous poser des questions sur nos démarches d'achat

L'Expérience d'une coopération

4

De la difficulté ...

... A la coopération

Où comment la contractualisation a permis le développement d'une relation partenariale



EXEMPLE D'UN CONTRAT AVEC UNE PME

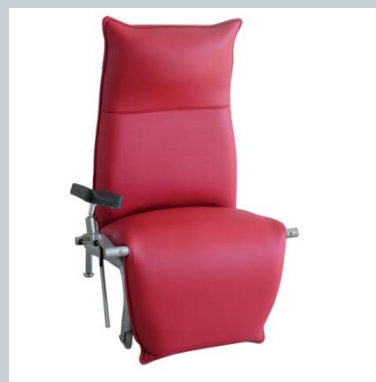
- QUI EST ACIME FRAME ?
- UNIHA VU PAR UNE PME...
- UN PREMIER CONTRAT GAGNÉ : LE DÉBUT DES DIFFICULTÉS
- UN SUCCÈS COMMUN

Nos gammes de produits

- Fauteuil de soins ambulatoires avec barrières



- Fauteuil de soins ambulatoires avec accoudoirs



Brancard et transfert



Fauteuil de repos/accompagnant
Divan d'examen
Total Eclipse





- Année création **1990**
- Effectif **45 personnes**
- Chiffre d'affaires **6,500,000 € annuel (20% hors France)**
- Production annuelle
 - 800 brancards**
 - 900 fauteuils**
 - 5000 paravents**
- Superficie usine **4500 m²**
- Effectif Bureau d'Etudes **6 personnes**
- Effectif commercial
 - ADV 4 personnes*
 - Commerciaux usine France 7 personnes*
 - Commerciaux usine hors France 3 personnes*

Commerciaux usine (et SAV niveau 1)

- Yves Harnay – Région Est
- Romuald Pessina et Franck Wasselin – Ile de France
- Jean-Michel Casano et Maxime Meng - Région Sud
- Bruno Lacroix – Région Ouest
- Xavier Blosseville – Région Nord

Techniciens SAV

- Axel Guinard
- Maxime Meng

- Offrir un suivi du produit tout au long de sa vie à l'hôpital
- Offrir une tranquillité de l'esprit
 - Du personnel soignant
 - Du technicien
 - De l'acheteur qui a pris la responsabilité de l'achat



- Esprit d'équipe
- Amélioration continue
- Originalité
- Accessibilité et Sincérité
- Intégrité
- Développement durable et citoyen

Exemples :

- 45% de nos fournisseurs sont régionaux
- 98% sont nationaux
- 100% sont CEE

Ce choix permet de

- Minimiser l'impact des transports
- Assurer une production française
- Nous ne payons pas de taxe AGEFIPH



DIFFICULTÉS ET OPPORTUNITÉS

D'UNIHA POUR

UNE PME



- Nous avons répondu à 5 lots sur 2 appels d'offres

A.O n°1 :	Rejet :	Tabourets
	Rejet :	Divans
	Rejet :	Paravent
	Notification :	Guéridon
A.O n°2 :	Rejet :	Fauteuil de soins



CH « classique »

- Lourdeur papier « habituelle » (Code des Marchés Publics)
- Cahier des charges simple
- Réunion préparatoire avec l'acheteur pour l'établissement du cahier des charges : fréquent
- Démonstration du produit en cours de procédure : oui dans la plupart des cas
- Rapidité d'exécution : moyenne
- Débriefing après appel d'offre : non

UNIHA

- Idem
- idem
- Réunion préparatoire également
- NON – Procédure écrite essentiellement et parfois exposition des produits
- Bonne
- Toujours

Pour une PME habituée à répondre à un appel d'offre public, la procédure UNIHA n'est pas plus lourde ni différente



Nos échecs = Nos incompréhensions

Pour l'éviter, initier un dialogue entre l'acheteur et les différents fournisseurs avant le marché : meilleure réflexion sur la définition du besoin

- Les paravents : moins chers mais jugés techniquement inférieurs par le groupe expert.
 - Erreur de compréhension entre l'acheteur et Acime. Quelles exigences qualitatives ?
 - Manque de temps dans notre démarche commerciale



Les fauteuils de soins ambulatoire, chimio dialyse : Prix placé et « choix souverain » du groupe expert.

Acime est :

- Hors du marché des principaux hôpitaux Français pour 4 ans avec un produit qui réalise 45% de nos ventes.
- Remise en cause de l'entreprise sur l'ambulatoire
- Impératif : La présentation et explication du produit devant le groupe expert.



Appel d'Offre gagné : enfin !

- **Produit historique d'Acime Frame avec les brancards**
- **Part de marché avant UNIHA : environ 4% en France**
- **Effort prix : nos tarifs sont les plus bas**
- **Nos choix techniques sont conformes au cahier des charges fonctionnel, ils présentent des avantages et des inconvénients.**
 - ✦ **Galleries amovibles**
 - ✦ **Composite amovible**

acime

Design de guérison

Développement en
collaboration avec



*Inspirés des utilisateurs
des HCL, nous avons
reconçu techniquement
ce produit et abouti aux
nouveaux besoins
demandés.*

*Résultat d'un travail
enrichissant pour les
deux parties.*

En 5 mois nous avons
modernisé et réinitialisé
une nouvelle gamme

Un exemple de développement UNIHA - PME



**Améliorations
du guéridon
composite**

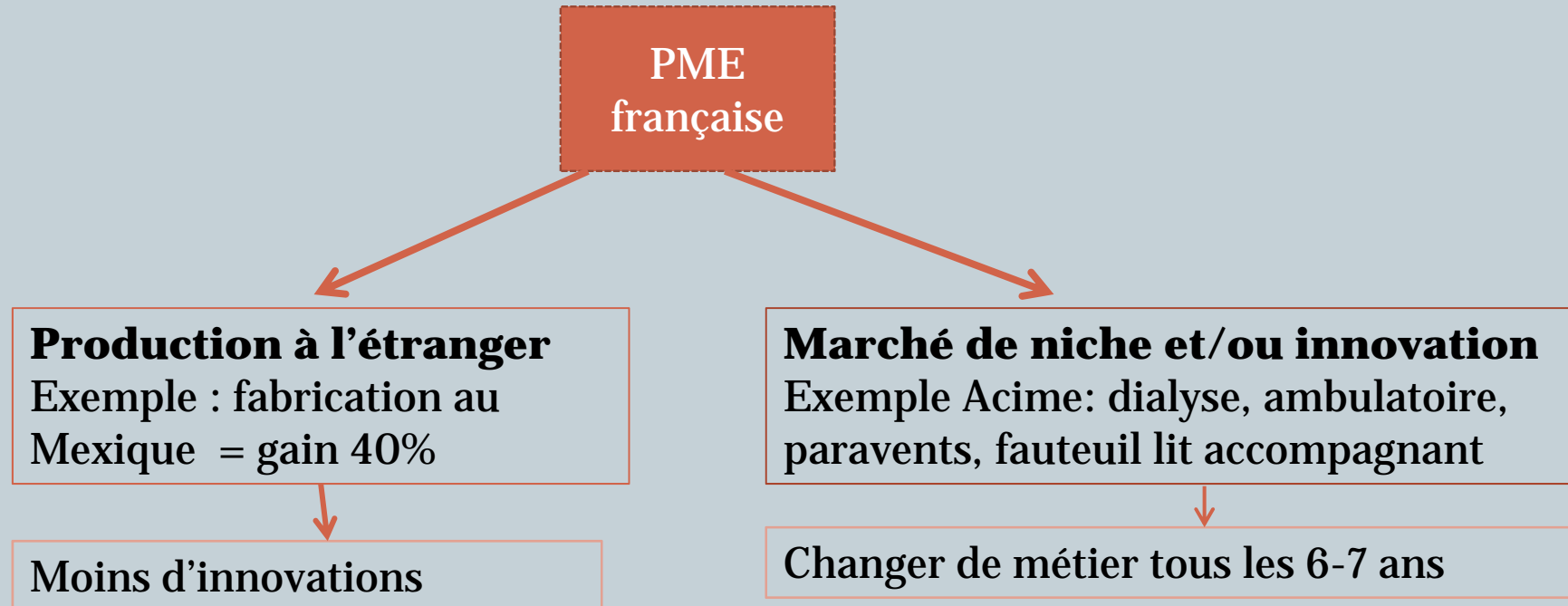


- **UniHA tient ses délais (AO – mise en route)**
- **Hyper-réactivité des interlocuteurs UniHA par rapport à leurs remontées terrain (M. Mauro et Mme Crozat)**
- **Reconstruction d'une gamme en tous points conforme au souhait des adhérents**
- **Marché qui reste profitable pour Acime Frame : gain clients de ± 15 à 20% par rapport aux anciens UNIHA**



- La technicité de certains produits mérite de recevoir une présentation de la part d'un vendeur devant le groupe expert
- Un investissement sur 10 ans se mesure aussi par :
 - Organisation service produit (SAV, pièces détachées)
 - Choix des matériaux et des structures
 - Degré d'éco-conception du produit
- Marchés partagés ? Si le Code des Marchés Publics le permet, permettre aux adhérents de choisir entre deux fournisseurs.

Le regroupement des achats hospitaliers génère une baisse des prix





Le succès d'un partenariat UNIHA / PME

- ❑ Des acheteurs UNIHA motivés et réactifs
- ❑ Une PME mobilisée sur le service aux adhérents
- ❑ Un dialogue constant

**UN SUCCÈS COMMUN AU BÉNÉFICE DU PATIENT ET DE
TOUS CEUX QUI PARTICIPENT AUX SOINS**