

## Établissement à la Une



### LA CLINIQUE DE L'ESTAGNOL, NOUVEL ÉTABLISSEMENT DE SOINS DE SUITE ET DE RÉADAPTATION

Après 2 ans de travaux, la Clinique de l'Estagnol, du Groupe Almayviva Santé, est sortie de terre. Cet établissement de soins de suite et de réadaptation a ouvert ses portes à Antibes en septembre 2016.

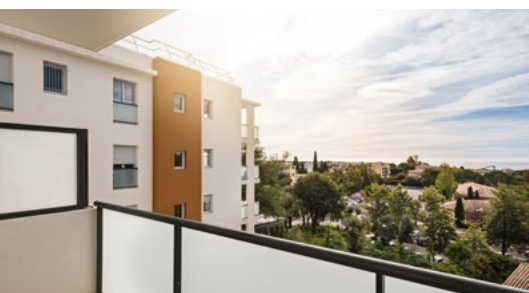
Ce projet initié en 2011 est né de la volonté d'apporter aux patients une meilleure prise en charge globale de qualité des soins, de sécurité et de confort.

#### UN ÉTABLISSEMENT PERFORMANT

La Clinique de l'Estagnol dispose d'une capacité d'accueil de 109 lits d'hospitalisation, sur un terrain arboré de plus de 5 000 m<sup>2</sup>.

Cet établissement totalement neuf est doté d'un plateau technique de très haut niveau qui offre tous les derniers équipements de pointe nécessaires à une prise en charge optimale du patient avec notamment un gymnase entièrement équipé et une balnéothérapie.

Avec une durée moyenne de séjour de 30 à 45 jours, la clinique accueille des patients à la suite de séjour hospitalier pour une affection aiguë médicale ou chirurgicale. Il permet la réadaptation des patients dans le cadre d'un traitement ou d'une surveillance médicale requérant des soins continus, le tout dans un but de réinsertion.



#### AU PLUS PRÈS DES BESOINS DES PATIENTS

Située à proximité des grands axes autoroutiers, la Clinique de l'Estagnol propose des prestations hôtelières de qualité, avec une vue sur la baie d'Antibes et la mer Méditerranée.

Des espaces ont été aménagés pour permettre aux familles et visiteurs de passer des moments avec les patients hospitalisés et ainsi leur permettre d'oublier l'aspect hospitalier de l'établissement durant quelques instants.



La restauration est faite sur place avec des produits frais et adaptés à chacun, pour répondre aux nécessités médicales et aux contraintes des séjours en établissement de Soins de Suite et de Réadaptation.

**Carole BRAMI**  
Directrice



**CLINIQUE DE L'ESTAGNOL**

## Edito

### RÉSULTATS ÉCONOMIQUES AU SERVICE DES STRATÉGIES ACHATS

*De nouvelles méthodologies achats ont été éprouvées en ce début d'année 2017, vote électronique sur 48h, référencement national pour le médicament, mandat de gestion et engagement de volumes en ophtalmo...*

*La créativité des équipes Helpévia pour optimiser les process achats et surtout les résultats économiques des marchés est récompensée.*

*Ces nouveaux marchés 2017 rencontrent une forte adhésion des établissements et nous voulons partager ces succès avec les équipes de coordinateurs, représentant des établissements, qui ont activement participé aux cahiers des charges, à la négociation et à la finalisation de nos marchés 2017.*

*Notre métier est de mutualiser les potentiels d'achats, partir de vos besoins, afin qu'ensemble nous puissions élaborer de véritables stratégies achats, adaptées aux produits ou services objet des consultations.*

*Le référencement Helpévia est donc une politique achat, construite, rigoureuse, qui une fois déployée va générer les gains attendus.*

*Ainsi sur le récent marché ophtalmologie, un établissement avec une activité d'environ 2500 cataractes va dégager autour de 50K€ TTC de marge nette par la mise en place des nouveaux accords tarifaires sur implants, visqueux et DM participants à la chirurgie ophtalmique.*

*Bien sûr en appui de ces négociations performantes, les équipes marchés et de responsables de région pourront intervenir en établissement pour déployer, expliquer ces nouveaux accords aux directeurs, pharmaciens, cadre de blocs, mais surtout aux praticiens.*

*Notre savoir-faire de groupement d'achats va bien au-delà de la publication de catalogues et c'est toutes ces compétences métiers et services rendus aux établissements qui constituent notre valeur ajoutée.*

**Eric Tabouelle**  
Président Directeur Général



### PRODUITS D'ENTRETIEN – UNE RÉFLEXION RESPONSABLE CONCERTÉE

Un nouveau groupe de travail tripartite s'est constitué début 2016 pour engager une réflexion responsable autour des produits d'entretien, sujet sensible au développement durable à de nombreux égards.

Helpévia a ainsi réuni les principaux acteurs du secteur (distributeurs et fabricants) et quelques adhérents avec les objectifs de départ suivants :

#### POUR LES ADHÉRENTS

Partager un retour d'expérience sur les conditions d'utilisation et d'élimination pour mieux prendre en compte et intégrer l'ensemble de leurs attentes.

#### POUR LES FOURNISSEURS

Apporter une valeur ajoutée différenciatrice ; à terme, modifier et améliorer les produits, leurs services.

Le rôle d'Helpévia a été de donner une structure de réflexion sur l'approche globale cycle de vie (conception, vie du produit, fin de vie, logistique et achats) et d'aider à améliorer le marché dans son ensemble en intégrant les critères RSE économiques, environnementaux, sociaux à chaque étape. Le groupe s'est concerté sur les axes sur lesquels il convenait de construire une réflexion.

#### 6 LIVRABLES, AIDES À LA DÉCISION OU OUTILS PÉDAGOGIQUES ONT DONC ÉTÉ CONÇUS :

▪ **Qu'est ce qu'un produit responsable ?**  
Pour pouvoir évaluer un produit d'entretien au-delà de sa composition avec une approche globale en se référant aux 3 dimensions de la RSE - sa conception, son emballage, son utilisation, sa fin de vie.

▪ **Le bon produit pour le bon usage**  
Une aide à la décision objective des

produits les plus adaptés, un référentiel pour confirmer ou infirmer le choix de l'établissement pour un produit, des techniques, des fréquences d'utilisation.

▪ **Pourquoi acheter un produit responsable ? Analyse RSE et coût global**

Pour apporter des arguments objectifs afin de substituer un produit responsable à un produit classique.

▪ **Information produit et Formation**  
Quelles informations de la Fiche de Sécurité (FDS) fournir à l'utilisateur final pour être le plus pédagogique ?

La formation, un point de vigilance incontournable car un produit aussi responsable soit-il ne sera jamais totalement efficient s'il est mal utilisé.

▪ **Systèmes de dilution et produits concentrés**

Aide à la décision pour une installation optimisée d'un système de dilution.

▪ **Fin de vie du produit et gestion des déchets**

Maîtriser le tri sélectif et connaître les différentes filières de traitement.

Ces documents accompagneront le renouvellement du marché Produits d'Entretien dès début avril. Les distributeurs qui ont participé au groupe de travail ainsi que les responsables régionaux Helpévia sauront vous les présenter lors de vos prochaines rencontres.

Pour toute information :  
**Arnaud Eskinazi** - Helpévia  
02 77 62 10 00 - [arnaud.eskinazi@helpevia.fr](mailto:arnaud.eskinazi@helpevia.fr)



Rendez-vous

# LES JOURNÉES PHARMA D'HELPÉVIA

Helpévia donne rendez-vous aux pharmaciens des établissements adhérents pour un temps de réflexion, d'échanges et de rencontres.

Le programme se déclinera autour des thématiques suivantes :

- La maladie d'Alzheimer : Actualités et prise en charge
- Place de l'homéopathie à l'hôpital
- Les perturbateurs endocriniens : quels risques ?
- Cardiologie : Le risque cardiovasculaire
- La maladie coronarienne.

Informations et inscription :

Célia MENGUS - Assistante de Marché - 02 32 81 00 91 - [celia.mengus@helpevia.fr](mailto:celia.mengus@helpevia.fr)

Vendredi & Samedi

9 & 10  
JUIN  
2017

Thème central  
La Cardiologie

Réservez la date !

Novotel Paris Sud - Porte de Charenton

## GASPILLAGE ALIMENTAIRE – TOUS CONCERNÉS !

En 2012, le Parlement Européen adoptait une résolution visant à réduire de 50 % le gaspillage alimentaire d'ici 2025.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2016, les entreprises produisant plus de 10 tonnes de biodéchets ou déchets compostables sont dans l'obligation d'organiser leur tri et leur valorisation. 10 tonnes (seuil journalier : 28 kg) cela correspond à un Ehpad, un SSR de 70 lits ou à un établissement MCO de 200 lits. En savoir plus : Arrêté du 12 juillet 2011, article R. 543-225 du code de l'environnement.

Les pistes de travail pour chaque établissement :

- le gaspillage alimentaire et les solutions pour le réduire,
- les coûts de gestion des déchets

### Comment réduire le gaspillage alimentaire ?



#### ▪ Evaluer le gaspillage

Cela permet de rendre concret les gains obtenus et de valoriser les efforts déployés

dans l'établissement. L'Ademe estime entre 170 à 200 g de déchet par repas.

#### ▪ Identifier les raisons du gaspillage :

- Surévaluation des quantités achetées et cuisinées,
- Gestion non maîtrisée des stocks => marchandise brute jetée
- Portions inadaptées au consommateur
- Organisation et cadre du repas non propices au plaisir de se restaurer (ex : Distribution des médicaments pendant le repas).
- Organiser le pré-tri des plateaux, déchets organiques, déchets destinés aux ordures ménagères (opercules, serviettes...), les corps creux (gobelets, briques...).

#### ▪ Mobiliser tous les acteurs de l'établissement (personnel, patients résidents),

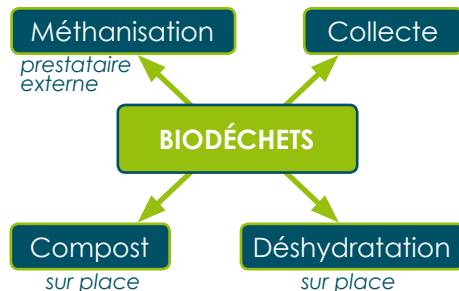
#### Comment gérer et maîtriser ses achats alimentaires ?

Help O'Menu, une solution informatique d'Helpévia pour accompagner les établissements en auto-gestion et permet la maîtrise de :

- l'équilibre nutritionnel des résidents
- des budgets alloués à l'alimentation
- des flux de marchandises
- des commandes.

Informations : **Serge SAMSON** - Helpévia  
02 32 81 00 98 - serge.samson@helpevia.fr

#### Que faire des biodéchets ?



Pour en savoir plus, se référer à la circulaire du 10 janvier 2012. **Helpévia a étudié différentes offres de déshydrateurs à la location ou l'achat.**

Les atouts de la déshydratation :

- Réduction de 80 % minimum des biodéchets (la grande majorité de ces déchets sont composés d'eau)
- Diminution du nombre de bennes de stockage
- Pas de stockage en chambre froide avant transport
- Pas de collecte sélective (diminution des émissions de CO2)
- Possibilité de valorisation agronomique ou énergétique.

Informations : **Didier GILQUIN** - Helpévia  
02 77 62 10 52 - didier.helpevia@helpevia.fr

## Retour d'expérience

### QUAND L'INNOVATION ENCOURAGE LA COMMUNICATION

PARO est un robot socio-pédagogique utilisé en atelier d'animation et en thérapie relationnelle individuelle pour les malades atteints de troubles du comportement et de la communication.

Avoir choisi un phoque n'est pas anodin. Tout d'abord, les traits de cet animal (forme, fourrure, sons émis) inspirent confiance. Certains traits ont été accentués pour encourager la communication non-verbale avec les malades : les yeux agrandis, la bouche arrondie pour être moins agressive, la tête arrondie et les mouvements étudiés pour être de faible amplitude et non agressifs, afin de maximiser le capital confiance et le potentiel vecteur communication de PARO.

PARO bouge la tête, cligne des yeux, remue la queue et actionne ses deux nageoires latérales. Le son de sa voix provient d'un réel enregistrement de bébé phoque. Une douzaine de capteurs (toucher, positionnement, lumière) et 3 microphones (détection de la provenance du son par triangulation) renvoient des informations sur l'interaction avec le malade à un logiciel d'intelligence artificielle, qui adapte en conséquence les mouvements et l'intonation du PARO afin de fournir

à chaque malade la meilleure stimulation cognitive possible.

PARO peut donc communiquer au patient des émotions telles que la joie, la surprise ou le mécontentement. Isabelle Sanches, ergothérapeute, au Home de Préville à Moulins lès Metz, nous fait part de son expérience.

Il a tout d'abord été intégré au PASA et ensuite proposé à l'unité Alzheimer et l'unité pour personnes très dépendantes. L'un des points forts de ce robot est qu'il ne demande ni préparation, ni mise en place



si bien que l'on peut le proposer à tout moment aux résidents. C'est d'autant plus facile que, au-delà d'une simple prise en main, il ne requiert pas de formation spécifique. Chaque membre du personnel peut se l'approprier. Au quotidien, PARO vient

en complément de différentes animations : musicothérapie, art-thérapie, zoothérapie. Bien entendu, il ne remplace pas l'animal mais il n'en a pas les contraintes (soins, salissures...). Les résidents Alzheimer voient bien que c'est une peluche mais très rapidement, ils interagissent avec lui sans pour autant être infantilisés.

Les résidents qui communiquent très peu ou plus du tout, y sont très sensibles. Toutes les communications sont stimulées, qu'elles soient sensorielles ou verbales. Sa présence est également bénéfique pour les résidents angoissés, bien souvent la nuit quand ils ne trouvent pas le sommeil ou qu'ils déambulent. Il vient en complément de la prise en charge médicamenteuse de façon efficace pour au moins 50 % des personnes.

Avec ses nombreux atouts, PARO s'affiche pleinement dans cette offre riche et innovante au service de la personne âgée dépendante et de son bien être.



INNO MED

## Actualités Marchés

### DÉPLOYER UNE BONNE POLITIQUE D'IMPRESSION

*Gérer un parc d'imprimantes multifonctions ne se limite pas, loin s'en faut, à assurer l'approvisionnement en consommables.*

En déployant une bonne politique d'impression, vous optimiserez et faciliterez le quotidien de vos équipes tout en assurant l'efficacité à long terme de vos équipements. Pour vous guider, voici 4 questions incontournables :

#### Mon parc d'impression est-il adapté aux besoins des collaborateurs ?

Commencer par connaître le nombre, mais aussi l'emplacement des imprimantes multifonctions dans les locaux de l'établissement. Pour optimiser l'affectation du matériel, il convient de réaliser un audit détaillé des usages en exploitant les rapports générés par les copieurs, mais aussi en observant les usages des collaborateurs.

#### Mes imprimantes multifonctions sont-elles sécurisées ?

Les imprimantes multifonctions de par leurs nouvelles fonctionnalités s'exposent aux mêmes menaces que des ordinateurs et des pirates peuvent s'introduire dans votre système d'information via les imprimantes de votre parc !

Il est primordial de mettre à jour régulièrement les pilotes et programmes des imprimantes. Certaines imprimantes multifonctions sont désormais équipées de disques durs ou de protocoles de communication sécurisée pour assurer une totale sécurisation des données.

#### Faut-il souscrire un contrat de maintenance ?

La gestion et l'entretien du parc d'impression sont une priorité absolue. Les pannes sont toujours mal vécues ! En souscrivant un contrat de maintenance, vous déléguez les problématiques liées à l'entretien du parc et pouvez ainsi vous focaliser sur votre cœur de métier !

#### Le marché Helpévia, nos adhérents en parlent :

##### **B. JOLLET - Informaticien**

*Hôpital Privé La Casamance*

«Nous disposons d'un parc de 27 machines et les changements se font selon les besoins soit en renouvellement, soit en nouveau besoin. J'ai bénéficié des prix négociés en contactant directement les fournisseurs référencés. Par le marché Helpévia, je savais que toutes les conditions étaient réunies pour valider nos achats avec des contraintes très claires : les conditions économiques et la fiabilité du matériel.»

##### **H. HMIAD - Attaché de Direction**

*Clinique Chirurgicale du Libournais*

«En 2013, nous avons acquis des photocopieurs multifonctions pour centraliser et rationaliser notre système d'impression. Nous avons ainsi supprimé toutes les imprimantes périphériques et avons mis en place une gestion interne de l'impression de nos documents.

Adhérent depuis 15 ans, nous avons fait appel à Helpévia pour avoir l'appui de spécialistes pour qu'ils étudient avec nous les cahiers des charges, les besoins, les contrats, les tarifs (l'effet volume). Pour cette étude, nous avons également travaillé avec notre responsable de région Helpévia qui nous a communiqué toutes les informations utiles.»

## IMPORTANT !

**A l'approche du renouvellement du marché Helpévia (Octobre 2017), vérifiez l'échéance de vos contrats. Pour vous faire bénéficier des meilleures conditions négociées, ces derniers peuvent être rachetés par les fournisseurs référencés.**

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter :

**Serge SAMSON** - Responsable de Marché - serge.samson@helpevia.fr - 02 32 81 98 00

**Céline JARO** - Assistante de Marché - celine.jaro@helpevia.fr - 02 77 62 10 15

## Rendez-vous

**du 28 février au 17 mars**

Référencements Régionaux Produits d'Entretien

**1<sup>er</sup> mars**

Référencement DMI Ophtalmologie

**8 mars**

Référencement Chirurgie Plastique

**9 mars**

Référencement DM AMTD

**13 & 14 mars**

Négociations Télécoms

**15 mars**

Référencement Achat et Financement des Véhicules

**15 mars**

Référencement Matériel Médical en Offre d'Équipement Négociée

**21 mars**

Commission Ophtalmologie

**23 mars**

Référencement Télécoms

**17 mai**

Commissions Assurances

## Nous serons présents

**16 mars**

Réunion annuelle Rhésus - Paris

**23 & 24 mars**

Assises Nationales des EHPAD - Paris

**23 & 24 mars**

Rencontres Santé - Nice

**25 avril**

Réunion Régionale Synerpa - Lille

**10 mai**

Réunion Régionale Synerpa - Paris

**11 mai**

Réunion Régionale Synerpa - Rouen

