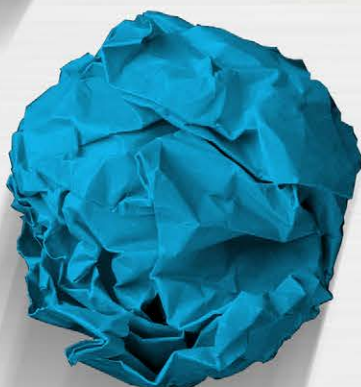


## HELPÉVIA, GROUPEMENT D'ACHATS

L'ÉNERGIE D'UNE ÉQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE  
au service des établissements de santé



# Helpévia, une histoire de synergie



J'ai intégré Helpévia, alors appelé Club H, en 1989. Créée en 1980 par Yves BOUDIER, l'entreprise capitalise sur l'expertise de cet ancien Directeur de la Polyclinique de Deauville, parti du constat simple que l'union fait la force. Dans un esprit coopératif, les établissements adhérents mutualisent leurs achats et partagent leurs expertises. Une formule gagnante : la structure comptait alors 40 adhérents et 3 salariés. L'essor sur tout le territoire français ne tardera pas et les années 90 sont fleurissantes. En 1994, Yves décède brutalement et je reprends les rennes de l'entreprise 2 ans plus tard.

Le succès est au rendez-vous et notre expertise est aujourd'hui reconnue. Nous conseillons les établissements de santé sur tous les marchés : de l'achat de médicaments et Dispositifs Médicaux à l'offre restauration, de la maintenance des équipements médicaux au parc informatique, jusqu'à la gestion de la paie et l'achat d'énergie. Je suis entouré d'une équipe de 68 collaborateurs, des experts métiers qui conseillent et animent un réseau de plus de 3 700 adhérents.

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Eric Tabouelle". The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.

Eric TABOUELLE  
Président Directeur Général





# Helpévia en quelques chiffres

Un réseau de plus de **5 100** adhérents

dont plus de **500** établissements sanitaires : Médecine Chirurgie Obstétrique (MCO), Soins de Suite et de Réadaptation (SSR), Psychiatrie (PSY), Hospitalisation à domicile (HAD), Prestataires de Santé à Domicile (PSAD) & Centres de Dialyse.

plus de **3 100** établissements médico sociaux : Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes (EHPAD), Structures d'accueil du Handicap (Foyers, EA, ESAT, IEM, IME), Maisons d'Accueil Spécialisé (MAS), Foyers d'Accueil Médicalisé (FAM) & Petite Enfance.

plus de **1 500** cabinets de médecins libéraux : Laboratoires, Centres Ophtalmologie, Cabinets de Radiologie.

**75** Collaborateurs

dont **20** Acheteurs issus d'Etablissements de Santé ou de l'Industrie : Cadres de Santé, Pharmaciens, Infirmiers & I .B.O.D.E, I ngénieurs B iomédicaux, Experts Restauration Collective, Cadres de l'industrie, Directeurs d'Etablissements, etc ...

**9** Responsables Régionaux, sur l'ensemble du territoire

**10%** des achats de santé public / privé français

**20%** du secteur privé

**1,5** milliards d'euros de potentiels d'achats

**50** marchés négociés :

Spécialités Pharmaceutiques, Dispositifs Médicaux & Dispositifs Médicaux Implantables, Matériel & Mobilier Médical, Restauration, Linge, Hygiène, Ascenseurs et Portes Automatiques, Gaz, Electricité, Fournitures Administratives & Bureautique, Prévoyance, Intérim, etc ...

# Helpévia & ses adhérents

Ils nous font confiance :



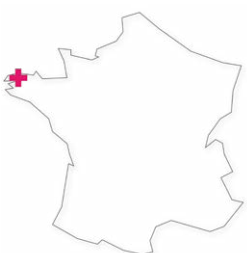
Les retours de nos adhérents nous sont précieux car ils expriment les relations qui sont les nôtres au quotidien. A travers les exemples suivants, découvrez notre expertise sur différents marchés médicaux et non médicaux.

## DES ADHÉRENTS IMPLIQUÉS

L'implication des établissements adhérents est inscrite dans l'ADN Helpévia. Lors des négociations et des référencements, la présence de professionnels du terrain favorise la mise en place d'offres pertinentes. Le coordinateur connaît et exprime la réalité des attentes des établissements.

**TEMOIGNAGE DE CHRISTOPHE GUEGANTON - RESPONSABLE HÔTELLERIE-RESTAURATION-LINGERIE - EHPAD MAISON SAINT JOSEPH, BOURG BLANC (29) EHPAD - 119 LITS**

« Je travaille avec Helpévia depuis plusieurs années sur les marchés Alimentation, Restauration, Hôtelier et Linge. Dans le cadre de cette collaboration, j'ai été invité à prendre part aux négociations du marché « Matériel Hôtelier ». Pendant une semaine avec les coordinateurs d'autres régions et l'équipe Helpévia, nous avons écouté les propositions et mené les négociations avec différents fournisseurs du marché. Ainsi, j'ai pris connaissance en toute transparence du fonctionnement d'Helpévia et j'ai pu discuter en direct avec les fournisseurs. J'ai apporté ma connaissance du métier, du terrain et j'ai contribué au choix final des fournisseurs référencés. A l'occasion de ce déplacement, j'ai découvert l'éventail des marchés Helpévia. J'ai évoqué ce point avec mes collègues à mon retour, nous faisons ainsi appel à Helpévia sur des marchés tels que les Dispositifs Médicaux, les Spécialités Pharmaceutiques ou les Télécoms. Une semaine enrichissante qui nous a permis de renforcer notre collaboration ! »





## UN VÉRITABLE RÉSEAU

En mars 2019 Helpévia a organisé en Normandie, un Atelier Culinaire « Les protéines dans tous leurs états, produits enrichis & découpe de viande » animé par le groupe d'aucy & Grosdoit. L'occasion de réunir 8 Chefs de Cuisine de nos établissements adhérents, autour des intervenants et de l'équipe Alimentation Helpévia. Des conseils & astuces mis en application derrière les fourneaux. Viandes, gratins, cakes, riz au lait & crèmes aux œufs ont été servis au repas. Une journée organisée par Marie Michelizza, notre Diététicienne, Didier Gilquin, notre Expert Restauration, Hassina Boukrouh, Responsable de Marchés Alimentation & Maria Vilela Alves, Responsable de Région Normandie.

**TÉMOIGNAGE DE JOHAN LEMARCHAND - CHEF DE CUISINE - FOYER OCCUPATIONNEL - RÉSIDENCE F.MOREL – APF - EVREUX (27)**

« Je tire un bilan très positif de cette journée. Tout d'abord, j'ai eu l'occasion d'échanger avec d'autres chefs de cuisine en établissement de santé, qui connaissent des contraintes similaires aux miennes. Un moment sympathique en cuisine tous ensemble avec chacun une tâche bien précise. J'ai pu découvrir les produits des fournisseurs présents en les travaillant directement. La partie théorique sur la dénutrition était concise et très claire. En tant que Chef de Cuisine dans une structure APF c'est une vraie problématique. Après l'atelier j'ai organisé une réunion avec les cadres de soins, les infirmiers et la direction de mon établissement pour partager les enseignements de cette journée. Dès le lendemain j'ai pu commander via Helpévia les produits travaillés la veille. Leur efficacité n'est plus à prouver : les résultats sur les patients dénutris sont là, certains ont repris du poids en quelques semaines. »



## TROUVER UN NOUVEAU PRESTATAIRE DANS UN DOMAINE TECHNIQUE

LE PECH DU SOLEIL, BOUJAN-SUR-LIBRON (34) - CENTRE DE SOINS DE SUITE ET DE RÉADAPTATION - 80 LITS - **TÉMOIGNAGE DE SYLVAIN ALBANO, DIRECTEUR ADJOINT.**

### Quelles étaient vos problématiques et enjeux ?

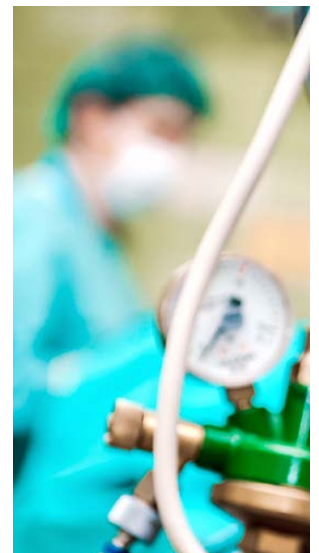
« Le contrat qui nous liait à notre prestataire de fourniture et de location d'oxygène médical arrivait à son terme. Nous avons donc sollicité le pôle « fluides médicaux » d'Helpévia pour revoir ces contrats. »

### Quelle solution a été mise en place ?

« La collaboration s'est soldée par une renégociation des tarifs très satisfaisante ! À la clé une économie de près de 30% sur le budget de fourniture et de location de fluides médicaux, comprenant également une montée en gamme du contrat de maintenance des installations. »

### Selon vous quelle a été la valeur ajoutée d'Helpévia ?

« Nous avons une contrainte de timing : un mois pour renégocier le contrat et le projet a été un succès ! L'efficacité et la réactivité des différents acteurs du groupement Helpévia n'est plus à prouver. Ils apportent à chacun une aide précieuse autant dans la négociation tarifaire que dans l'accompagnement technique, quel que soit le marché concerné. »





## CHOISIR SES FUTURS INVESTISSEMENTS

CLINIQUE SAINTE ODILE, HAGUENAU (67) - 170 LITS - MÉDECINE, CHIRURGIE, OBSTÉTRIQUE - TÉMOIGNAGE D'ETIENNE GODARD – DIRECTEUR

### Quelles étaient vos problématiques et enjeux ?

« La Clinique a consulté Helpévia pour la réalisation d'un audit biomédical. Il avait pour objectif d'orienter nos besoins en investissements, tant dans le cadre de notre business plan 2018-2022, que pour notre budget prévisionnel 2018. C'est pour ces deux montages que l'équipe avait besoin rapidement des conclusions de l'audit. »

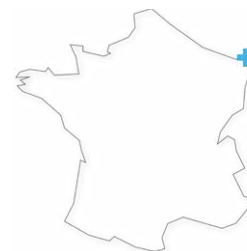
### Quelle solution a été mise en place ?

« L'ingénieur Biomédical d'Helpévia a passé 2 jours dans notre établissement et nous a rendu un rapport complet, comprenant :

- l'inventaire de tous nos équipements biomédicaux, c'est-à-dire de l'ensemble des appareils nécessaires au diagnostic et aux soins (pèses malades, tables d'opérations, ventilateurs d'anesthésie, défibrillateurs, autoclaves, etc...)
- des conseils sur les investissements à prévoir et les contrats de maintenance de nos équipements. »

### Selon vous quelle a été la valeur ajoutée d'Helpévia ?

« L'équipe a su répondre à notre demande très rapidement ! La qualité du travail d'audit ainsi que les réponses rapides et pertinentes sur nos demandes ponctuelles ne manquent jamais de nous aider. Cette collaboration constitue un des points forts sur lesquels nous pouvons fonder l'évolution positive de notre bloc opératoire. »



## ÉQUIPER UNE NOUVELLE STRUCTURE

INSTITUTION RÉGIONALE DES SOURDS ET AVEUGLES, MÉRIGNAC (33)

FO / FAM - 76 PLACES - TÉMOIGNAGE DE CARLOS PEREIRA, RESPONSABLE FINANCIER

### Quelles étaient vos problématiques et enjeux ?

« L'Institution Régionale des Sourds et Aveugles a sollicité Helpévia lors d'un projet de grande envergure : la création d'un foyer de vie et un foyer d'accueil médicalisé. »

### Quelle solution a été mise en place ?

« L'équipe a été consultée, entre autres, pour l'équipement de ces nouveaux bâtiments (parties communes, salles de réunion, bureaux, etc...) Sur place, l'équipe a balisé avec l'IRSA toutes les pièces et qualifié chaque environnement. Elle nous a aidé dans toutes les étapes : rédaction du cahier des charges, lancement de l'appel d'offres, gestion des contre-offres, négociation, rendez-vous avec les candidats, analyse des dossiers et vérifications des clauses du nouveau contrat. »

### Selon vous quelle a été la valeur ajoutée d'Helpévia ?

« Grâce à la bonne connaissance des fournisseurs et des produits, nous avons été conseillés tout en gardant l'entière liberté du choix final. Le budget ? Il est évident que sans l'aide d'Helpévia, nous n'aurions pu le tenir à qualité égale. Une vraie satisfaction pour nous à tous niveaux ! Le prestataire et les équipements correspondent totalement à nos attentes et nous sommes sereins quant à la pertinence de nos décisions. »





## GÉRER SA RESTAURATION

CENTRE MÉDICAL DE BAYÈRE, CHARNAY (69) CENTRE DE SOINS DE SUITE ET DE RÉADAPTATION - 74 LITS - **TEMOIGNAGE D'AUDREY GOUZIL, ADJOINTE DE DIRECTION & RESPONSABLE QUALITE RISQUES**

### Quelles étaient vos problématiques et enjeux ?

« La direction a choisi d'externaliser la Restauration de l'établissement. Un vaste projet à mettre en œuvre, l'équipe Helpévia a été consultée pour le mener à bien. »

### Quelle solution a été mise en place ?

« L'équipe Helpévia nous a aidé dans la définition précise de nos attentes, la rédaction du cahier des charges, l'analyse et la synthèse des offres, puis les négociations. Avec ses conseils nous avons pu prendre notre décision sereinement. Le prestataire retenu a su répondre avec pertinence à notre cahier des charges : particulièrement sur l'organisation de la cuisine (planning et intervenants) et sur les produits composant le plan alimentaire (producteurs locaux et forte prédominance de produits frais et non transformés.) »

### Selon vous quelle a été la valeur ajoutée d'Helpévia ?

« Le travail de synthèse et d'analyse du Chef de Produit Restauration d'Helpévia a été précieux dans notre aide à la décision. De plus, le suivi du contrat est assuré par la présence de proximité du Responsable de Région Helpévia. »



## EVALUER SA GESTION TECHNIQUE

EHPAD LES JARDINS DE MATISSE, LE GRAND QUEVILLY (76) - 104 PLACES - **TEMOIGNAGE JEAN-MARC VENARD, DIRECTEUR**

### Quelles étaient vos problématiques et enjeux ?

« Dans la jungle des contrats techniques, j'ai fait appel à Helpévia afin d'auditer notre structure. Le but ? Evaluer la maîtrise opérationnelle de la sécurité et de la gestion technique de l'établissement. Mais aussi réviser les contrats fournisseurs, notamment liés à la maintenance CVCD (chauffage, ventilation, climatisation et désenfumage.) »

### Quelle solution a été mise en place ?

« Après avoir pris connaissance du bâtiment et toutes les installations de sécurité, d'eau, de climatisation, de traitement d'air, de chaufferie, l'équipe d'Helpévia a décortiqué tous les contrats des prestataires. Un rapport complet nous a été remis. »

### Selon vous quelle a été la valeur ajoutée d'Helpévia ?

« Le rendu a été particulièrement efficient : redondance dans les contrats, « oublis » de suivi de certains, manque de traçabilité, certaines obligations non encadrées par un contrat, économie par regroupement... Un clin d'œil particulier à Benoit CARICAND, le Responsable des Marchés Techniques Helpévia, pour son expertise, sa gentillesse, sa patience, sa pédagogie face à des néophytes de la Technique ! »



# Helpévia & le Développement Durable

Persuadée de l'importance du Développement Durable pour le secteur de la santé, l'équipe d'Helpévia a déployé des actions RSE dès 2007. C'est aujourd'hui une démarche globale qui concerne toutes les parties prenantes de l'entreprise :

## ... pour les établissements de santé adhérents

### Au coeur des achats



Chaque fournisseur qui souhaite travailler avec les adhérents Helpévia et donc être référencé doit répondre à un questionnaire. Il a été créé autour des 7 questions centrales de l'SO 26000 : la gouvernance, les Droits de l'Homme, les relations et conditions de travail, l'ancrage territorial, les questions relatives aux consommateurs, la loyauté des pratiques & l'environnement.

Après analyse des réponses, chaque fournisseur se voit attribuer un indice de A à E (E étant la moins bonne note ou l'absence de réponse). Il est communiqué aux adhérents pour une aide à la décision lors du référencement : c'est un 4<sup>ème</sup> critère de choix au même titre que le produit, le prix et le service. Les fournisseurs sont informés du résultat du questionnaire. Nous leur communiquons également une synthèse globale du marché de manière à ce que chacun puisse se situer par rapport aux différents acteurs du secteur.

### Des outils pour aller plus loin

Depuis 2013, un projet unique et original, nommé « Groupe tripartite » a été initié.

Le principe : réunir hors contexte de négociations, un panel d'adhérents, des industriels et des collaborateurs Helpévia autour d'une thématique sensible liée au développement durable. Les livrets thématiques ont ainsi vu le jour : les Guides des endoscopes et des produits d'entretien. De plus, les experts métiers Helpévia ont rédigé des fiches pratiques : le Guide des déchets et deux guides RSE pour les établissements sanitaires et un guide pour le médico-social.



## ... pour des organismes externes

Nous soutenons des initiatives solidaires qui font échos à nos valeurs, elles donnent du sens à notre activité et peuvent nous impliquer dans la vie économique et sociale de notre territoire. (Marathon de Paris, Trek en Inde, Handidon (APF) – Handi-tudiant – Césame Autisme - 4L Trophy)

### Le travail des personnes handicapées

Pour certaines prestations de services (mises sous pli, phoning...) ou pour des achats spécifiques (plateaux repas), nous avons régulièrement recours à un Esat.



## ... pour l'ensemble des collaborateurs

Helpévia déploie également cet engagement RSE au sein de ses équipes pour en faire un outil de travail et de performance au quotidien :

- Des animations & challenges sont organisés à l'occasion de la Semaine Européenne du Développement Durable. Un trophée annuel Développement Durable est attribué.
- Un parcours d'intégration complet est défini pour chaque nouvelle arrivée dans l'entreprise
- Le Bilan Social Individualisé est adressé à chaque salarié tous les ans.
- La formation : 3,08 % de la masse salariale sont consacrés à la formation, soit deux fois plus que les exigences réglementaires en vigueur. 100 % des salariés présents depuis plus de 18 mois dans l'Entreprise sont formés et tous les nouveaux arrivants assistent à une session de sensibilisation pour intégrer les principes de base de notre démarche.
- Ecogestes : suite à différentes campagnes, on note une diminution de 18 % de la consommation de papier de l'entreprise entre 2012 et 2014 et une diminution des déchets : les bouteilles d'eau de source ont été remplacées par des carafes d'eau filtrée.
- Les achats responsables en interne : des fournisseurs notés et choisis selon le critère Développement Durables, comme pour les achats de nos adhérents

Une charte Développement Durable affiche 10 engagements de l'entreprise : éco-gestes en interne et bonnes pratiques métiers.

Un code de déontologie permet depuis 2011 :

- à chaque collaborateur de trouver des repères, une aide pour un comportement adapté, une décision à prendre.
- à nos adhérents, à nos fournisseurs, de partager en toute transparence ce qui guide nos pratiques métiers.



En 2018, pour la journée Développement Durable d'Helpévia les équipes ont planté des herbes aromatiques dans l'espace vert de leur immeuble. L'objectif : favoriser la biodiversité, proposer un espace de partage et de rencontres.

## Helpévia & sa démarche Qualité

Helpévia accorde une attention toute particulière à l'écoute, la Satisfaction Client et veille à la gestion rigoureuse de son système qualité. C'est pourquoi l'entreprise a été évaluée en avril 2018 et jugée conforme aux exigences requises par la certification ISO 9001 : 2015 par AFNOR Certification.

Une reconnaissance de la qualité du service rendu par les équipes Helpévia aux établissements de santé. C'est ainsi le seul groupement d'achats certifié ISO 9001.



# Helpévia, contributeur de marge nette

Afin de répondre aux besoins de ses adhérents Helpévia a conçu **isiHA** et **RHÉSUS**. Ces structures accompagnent les établissements de santé dans la maîtrise de leurs achats et l'optimisation de leur organisation. Les établissements adhérents utilisent une seule plateforme logistique pour la commande de leurs consommables médicaux (perfusions, gants, plaies chroniques, pansements, des produits d'Incontinence, de Nutrition, de Parapharmacie, etc... )



pour les établissements courts séjours :  
Médecine, chirurgie, obstétrique  
[www.rhesus-international.com](http://www.rhesus-international.com)



pour les EHPAD, établissements moyens et  
longs séjours, SSR et PSY  
[www.isi-ha.com](http://www.isi-ha.com)

Un même fonctionnement :

- Les établissements adhèrent gratuitement et simplement.
- Un cadencier de livraison est déterminé, des commandes ponctuelles sont possibles.
- Les établissements de santé effectuent leurs commandes parmi une large gamme de produits, environ 500 références pour isiHA et plus de 1 200 pour Rhésus
- Les livraisons sont programmées
- L'établissement reçoit 1 facture par commande (cadencée ou ponctuelle) et effectue 1 seul règlement par mois.

**La gestion des stocks et la comptabilité sont simplifiées.  
Un gain de temps et d'énergie considérable pour les adhérents.**

## Témoignage d'adhérent



HOPITAL PRIVE NORD PARISIEN - SARCELLES  
(95) CHARLES-ANTOINE BENHAMOU  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

### Les avantages de Rhésus :

- **Les économies réalisées.** Nous avons diminué nos dépenses sur des produits simples équivalents aux produits habituellement utilisés mais facturés moins chers. C'est dû au sourcing et/ou à l'effet volume en direct du fabricant. La diminution du nombre global de commandes est aussi un gain direct.
- **La gestion simplifiée de nos commandes.** C'est un levier vers de nouvelles façons de s'organiser ; le personnel est moins souvent mobilisé par cette tâche et peut se consacrer à des tâches plus qualitatives pour le service.
- **Le site Internet.** Il nous permet d'accéder à un catalogue complet, comprenant toutes les caractéristiques et fiches techniques produits.

Rhésus est un fournisseur original dont le rapport coût/qualité n'a pas d'équivalent sur le marché.

## Témoignage d'adhérent



EHPAD PIERRE MENDÈS FRANCE, MOYEUVE-GRANDE (57) - 74 LITS - TÉMOIGNAGE DE M<sup>ME</sup> BIERNACZYK, DIRECTRICE ET M<sup>ME</sup> BEST, INFIRMIÈRE COORDINATRICE

### Les avantages d'ISI H.A :

- **Les économies réalisées.** Nous avons réalisé des économies annuelles importantes (jusqu'à 78% pour les compresses.) Ce sont des produits à bas coût unitaire mais la consommation annuelle d'un établissement comme le nôtre est très importante !
- **Le cadencier de commande.** Excellent pense-bête pour ne pas oublier de commander. Il nous permet d'ajuster nos commandes avec les besoins réels des équipes.
- **La large gamme de produits.** Avant, nous faisons appel à un distributeur avec un catalogue restreint. Nous étions obligées d'aller nous dépanner en officine, au prix fort !

Adhérent depuis mai 2017, nous n'avons aucun regret et ne pouvons qu'encourager d'autres établissements à s'engager avec isi H.A.



# Helpévia & des partenariats solides

Helpévia se doit de connaître l'environnement, les besoins et les contraintes de ses adhérents. C'est pourquoi l'entreprise s'engage depuis des années auprès des principales fédérations des acteurs de la santé; consciente de la valeur ajoutée de ces synergies.



Le Claps (**Club des Acheteurs de Produits de Santé**) réunit les principaux acheteurs hospitaliers en France : groupements et centrales d'achat, établissements hospitaliers publics et privés à but non lucratif, établissements privés comme Helpévia. Les principales missions du Claps consistent à représenter les acheteurs de produits de santé auprès des institutions, constituer une force de proposition auprès des acteurs de santé et participer à la sécurité sanitaire tout en contribuant au développement durable.



**Le Club Partenaire Synerpa** réunit des entreprises ayant un point commun : accompagner les EHPAD dans leur gestion quotidienne (sécurité, soins, restauration, management...) et ainsi mener à bien leurs missions. Acteurs essentiels du secteur, ils sont spécialistes dans leurs domaines et, aux côtés du Synerpa, mettent à disposition leur expertise pour apporter solutions, services adaptés avec pour objectif commun un accompagnement de qualité de la personne âgée.



Acteur historique de l'économie sociale et solidaire, la **FEHAP** rassemble des établissements privés non lucratifs issus du monde associatif, des fondations, de l'univers mutualiste ou du champ de la protection sociale. Sensible à ces valeurs, Helpévia est aux côtés de la Fédération à l'occasion de nombreuses manifestations nationales et régionales.



La **Fédération de l'Hospitalisation Privée** regroupe 1 100 établissements. Elle est organisée en syndicats régionaux et en syndicats par spécialité. Le rôle de la FHP est d'informer, conseiller et assister ses adhérents. Elle représente et défend par ailleurs, les intérêts des établissements auprès du ministère de la santé, des autres syndicats et des pouvoirs publics. En tant que partenaire de la FHP lors de ses manifestations nationales et régionales, Helpévia affirme son soutien aux établissements du secteur, son coeur de métier historique.



L'HAD, en sa qualité d'alternative à l'hospitalisation, permet d'assurer au domicile du malade, des soins médicaux et paramédicaux continus et coordonnés en associant le médecin hospitalier, le médecin traitant et tous les professionnels paramédicaux et sociaux. Helpévia s'engage aux côtés de la **FNEHAD** pour que ce mode d'hospitalisation soit pleinement reconnu dans l'offre de soins.



Helpévia est partenaire de la **Fédération de l'Hospitalisation Privée d'Occitanie**. Elle soutient la dynamique des 139 établissements de l'hospitalisation privée de la région avec pour objectif de promouvoir la place, le rôle et l'excellence de ces cliniques. Etre partenaire de la FHP Occitanie, c'est aussi soutenir la Maison de l'Hospitalisation Privée, située à Castelnau-le-Lez, cette initiative est unique en France. Elle contribue à la formation de 11 000 salariés dans le cadre du développement de leurs compétences mais aussi à la formation des futurs professionnels. Ce partenariat s'inscrit pleinement dans notre volonté de soutenir le secteur de la santé et d'être aux côtés de ses acteurs pour plus de performance et d'expertise.



Helpévia soutient les travaux de l'**Obsar** persuadée que les Achats Responsables constituent un puissant levier dès lors qu'une organisation prend en compte les besoins en matière de responsabilité sociétale. «Un achat responsable est un achat dont les impacts environnementaux, sociaux et économiques sont les plus positifs possible sur toute la durée du cycle de vie et qui aspire à réduire le plus possible les impacts négatifs.» - Définition des Achats Responsables de l'ISO 20 400.



Helpévia adhère depuis 2015 au **Global Compact**. Par cette adhésion, elle affirme son soutien aux dix principes du Global Compact des Nations Unies concernant les droits de l'homme, les normes internationales du travail, la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption. Elle exprime également sa volonté d'intégrer ces principes dans la stratégie de l'entreprise, dans sa culture, dans ses opérations quotidiennes et de les faire progresser dans sa zone d'influence.



Helpévia est partenaire de la 1ère web télévision sur la santé de proximité. « **Mon Émission Santé TV** » est aujourd'hui la seule Web Télévision dont le contenu est 100% validé par des organismes officiels de santé, publics ou privés, ainsi que par les principaux ordres professionnels de la santé. Elle propose de courts reportages, des émissions généralistes et pédagogiques sur des thématiques élargies (forme, bien-être, nutrition), sur des pathologies (origine, symptômes, traitement...), sur de nouvelles techniques et innovations médicales. Son objectif est également de renseigner le grand public sur des structures médicosociales de proximité, sur des conseils pratiques, sur des « alertes santé » qui le touchent localement.



## EN SAVOIR PLUS

[www.helpevia.fr](http://www.helpevia.fr)

Suivez notre actualité sur **LinkedIn** 

## CONTACT PRESSE

Sophie TABOUELLE  
Directrice de la Communication

sophie.tabouelle@helpevia.fr  
+33 (0)2 32 81 00 94  
+33 (0)6 82 24 58 19

