

Paris Healthcare Week 2018

## Le système d'information achat s'avère être la pierre angulaire de la construction des GHT

Publié le 29/05/18 - 17h02 - HOSPIMEDIA - HOSPIMEDIA

La mise en place des groupements hospitaliers de territoire (GHT) et la mutualisation des fonctions, comme celle des achats, appelle de nouvelles modalités de travail pour lesquelles les enjeux sont multiples. Au premier rang : la mise en place d'un système d'information (SI) achat. Preuve s'il en fallait une de plus de l'importance de ce sujet, le groupement de coopération sanitaire Union des hôpitaux pour les achats (Uniha) d'un côté et Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah), en association avec le Mipih, de l'autre ont consacré le même jour une présentation de leur offre SI achat ce 29 mai à la Paris Healthcare Week.

Comme l'a rappelé Price Waterhouse Coopers (PWC), dans sa présentation pour Uniha, l'objectif des GHT est de faire converger les manières de travailler et de mutualiser les différentes parties prenantes avec leur processus et souvent des SI hétérogènes. Ce qui, de fait, ne facilite pas la diffusion de l'information. D'où la nécessité de mettre en place un SI achat. *"Il ne s'agit pas uniquement d'un outil de gestion économique"*, a indiqué lors d'une conférence de presse Bruno Carrière, directeur général d'Uniha, *"mais il s'inscrit dans un travail collaboratif, un partage de méthodologie, sur la planification ou encore la dématérialisation des procédures d'appels d'offres"*. Sans SI achat, il sera difficile aux GHT d'établir une planification des marchés avec une base de référentiels, a-t-il ajouté. Uniha a attribué, pour répondre à cette demande, un marché à BravoSolution associé à PWC, structuré en trois lots : étude, préparation et recensement des marchés ; préparation et rédaction du dossier de consultation des entreprises (DCE) ; reporting et pilotage de la fonction achats mutualisé. Ces trois lots pouvant être choisis en fonction des besoins. Dans sa présentation, PWC rappelle que le SI achat à l'échelle du groupement présente un côté normalisant de toutes les meilleures pratiques et contribue ainsi à l'organisation et à la performance. Il permet en outre d'associer souplesse et respect des règles.

Le Resah, associé au Mipih, propose aussi une formule structurée autour de trois modules : un module opérationnel pour couvrir le processus de passation et interopérable avec le SI métier ; un module collaboratif pour favoriser le travail en mode projet ; un module décisionnel pour piloter les achats. Là aussi l'un des points mis en avant est la nécessité de partager les informations, de communiquer. Dans ce module, un espace de travail est proposé comportant une foire aux questions, un agenda ainsi qu'un calendrier pour les réunions ou encore des fiches pratiques. L'objectif d'instaurer un module collaboratif, indique Bruno Abadie, chef de projet marketing au Mipih, est de mettre en relation la direction achats avec les établissements parties. C'est un outil *"nécessaire et utile"* pour rapprocher les acteurs et partager l'information, note-t-il, ce qui actuellement n'est pas possible pour le volet achat.

Géraldine Tribault  
- [Twitter](#)