

GHT: les centrales d'achats dégagent leurs outils pour informatiser la fonction achat



PARIS, 21 juin 2018 (TecHospital) - L'Union des groupements d'achats publics (Ugap), le réseau de coopération d'achats hospitaliers UniHA et le Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah) ont présenté au cours des dernières semaines les dispositifs informatiques proposés aux établissements de santé parties d'un groupement hospitalier de territoire (GHT) pour l'outillage de la fonction achat mutualisée.

Les établissements de santé prenant part à un GHT doivent se doter d'un système d'information hospitalier (SIH) convergent, et mutualiser leurs fonctions informatique et achats, en application de la loi du 26 janvier 2016.

La dernière édition de la Paris Healthcare Week, qui s'est tenue du 29 au 31 mai, a été l'occasion pour les principales centrales d'achats de présenter aux hospitaliers les outils développés pour une gestion informatisée des achats multi-entités juridiques.

Annoncé par le Resah fin 2016, le système d'information des achats (SIHA) a été développé en partenariat avec le groupement d'intérêt public (GIP) Mipih.

Il se compose de trois modules: un module opérationnel pour couvrir le processus de passation de marché (création, gestion du dossier achat, gestion des pièces nécessaires à l'exécution du marché, notification des lots aux établissements, etc.), un module collaboratif pour le partage d'informations entre établissements et acteurs impliqués dans les achats (annuaire, organigrammes par service, espace documentaire, etc.) et un module décisionnel pour le pilotage des achats (gestion des référentiels, suivi en temps réel de l'exécution des marchés, cartographie des achats, etc.).

Présentant l'outil à la Paris Healthcare Week, Doria Chomblet, responsable des systèmes d'information (SI) achat au Resah a mis en avant les apports du SIHA pour "rapprocher les différents acteurs" et "partager une information unique et disponible dans un seul endroit sécurisé".

Elle a également noté que la gestion de référentiels communs des achats était "le nerf de la guerre" dans les GHT. "Auparavant nous avions différents établissements, différents SI qui géraient des bases de données chacun de leur côté. Aujourd'hui on est sur une refonte totale avec la mutualisation des achats et il est plus qu'essentiel de pouvoir travailler sur des bases propres et communes", a-t-elle observé.

Le Resah a particulièrement insisté sur les travaux réalisés pour permettre au SIHA d'être interopérable avec d'autres applications du SIH, afin d'éviter des doubles saisies. C'est notamment le cas avec les principaux logiciels de gestion des achats comme eEpicure* (PharmaTIC), MarcoWeb* (Agyssoft) et LiaWeb* (Ordiges) et avec les outils de gestion économique et financière (GEF).

Le Resah et le Mipih proposent aux établissements d'évaluer avec eux le niveau d'intégration et d'hétérogénéité de leurs SI en amont d'un déploiement pour une meilleure implémentation du SIHA.

L'accompagnement des établissements peut se poursuivre jusqu'à la passation des trois premiers marchés avec l'outil, pour "s'assurer que le produit est sur les rails", a ajouté Doria Chomblet.

Le SIHA est déjà en production dans les GHT Nord Yvelines et Rhône Nord Beaujolais Dombes, et va entrer

en phase opérationnelle dans le GHT Haute Alsace. Le **Resah** a indiqué que le CHU de Toulouse avait aussi fait part de son intérêt pour l'outil.

Le réseau d'achats a également ouvert une plateforme collaborative de passation des marchés.

Un marché en trois lots chez UniHa

Le réseau UniHa propose pour sa part un *"marché en trois lots"* répondant sensiblement aux mêmes besoins que les modules développés par le **Resah**. Il a été présenté à la Paris Healthcare Week par Olivier Paul, manager chez PwC, entreprise titulaire du marché SI achats d'UniHa en association avec l'éditeur BravoSolution.

Un premier lot est consacré à l'étude, à la préparation et au recensement des marchés (recueil des besoins, planification, consultation, attribution). Dans le cadre de ce lot, UniHa propose une personnalisation du logiciel standard qu'il qualifie de *"simple"* pour répondre aux *"besoins locaux et par familles, entités"*, entre autres.

Le deuxième lot concerne la préparation et rédaction du DCE [dossier de consultation des entreprises] avec la mise à disposition d'*"une bibliothèque pré-configurée de clausiers et modèles conformes aux règlements de passation des marchés"*. UniHa propose en outre une *"construction collaborative des éléments du DCE"*.

Le troisième lot comprend le reporting et le pilotage de la fonction achat mutualisée avec *"une configuration des rapports types (le programme Phare en particulier) pour le suivi de la performance économique"*, une *"visualisation homogène quels que soient les référentiels pour apporter un langage commun à l'ensemble des professionnels"*, ainsi qu'une *"adaptation libre des modèles de rapports et de tableaux de bord"*.

La solution SI achats d'UniHa est interopérable avec les logiciels de gestion économique et financière (GEF) des hôpitaux et les logiciels métiers. Elle propose en outre un cahier des charges type du marché subséquent ainsi qu'une grille d'estimation budgétaire réalisée par la centrale.

L'idée est de pouvoir unifier et tracer dans l'informatique les échanges et mieux connaître le fournisseur, le marché, a jugé Olivier Paul. Il a insisté sur l'aspect collaboratif de la solution d'UniHa, avec laquelle *"les fournisseurs peuvent eux-mêmes s'enregistrer et alimenter les informations sur les prestations et services qu'il propose à échelle GHT"*.

UniHa compte déployer sa solution en septembre. La centrale est en discussion avec deux GHT, dont Olivier Paul n'a pas souhaité dévoiler l'identité. Il s'agit de GHT avancés qui *"se sont bien répartis les rôles dans la fonction achat et ont défini quel est le processus à mettre en place"*, a-t-il simplement dit. PwC prévoit de faire travailler une équipe consulting de 4 à 5 personnes par GHT.

Une fonction achat externalisée à l'Ugap

L'Ugap a un modèle différent des autres centrales. Elle est *"en lien avec l'ensemble des GHT, et il n'y a pas d'adhésion comme avec d'autres centrales"*, rappelle Sébastien Taupiac, directeur de l'activité santé, interrogé par APMnews début juin. Elle met *"à disposition directement les produits et services auprès des hôpitaux supports, des GHT ou des hôpitaux parties"*, mais *"ne couvre pas les marchés du médicament et de la stérilisation"*, a-t-il poursuivi.

De fait, l'Ugap pilote son propre système d'information (SI) achats et ne met pas de SI achats à disposition des établissements, comme le font UniHa et le **Resah**. L'Ugap *"est plus ancrée dans un enjeu d'approvisionnement que dans un SI achats au sens juridique"*, a expliqué Sébastien Taupiac.

La centrale externalise l'ensemble des achats des établissements et s'occupe du sourcing, de l'approvisionnement, des devis et des commandes. Elle travaille *"à la demande des établissements de santé"* sur le déploiement de tableaux de bord et outils de pilotage pour les GHT. Si l'outil de reporting de l'Ugap *"ne s'interface pas avec les SI achats hôpitaux"*, ces derniers peuvent toujours intégrer eux-mêmes les données dans leur SI achat, a fait valoir Sébastien Taupiac.

Lors de la mise en place des GHT, l'Ugap a adapté son SI aux groupements sur plusieurs angles, a poursuivi

le directeur de l'activité santé de l'Ugap: les informations sur les organisations des 135 GHT et les statistiques les concernant sont *"rentrées dans le SI achats de l'Ugap"* et la nomenclature de la direction générale de l'offre de soins (DGOS) pour classer et suivre les achats est également en cours d'intégration dans le SI.

Selon Sébastien Taupiac, l'Ugap est *"d'ores et déjà en mesure de répondre à de nombreux besoins des GHT concernant les indicateurs relatifs aux commandes notamment"* puisque *"les devis, les commandes et les factures transitent par notre système d'information"*.

L'Ugap travaille par ailleurs sur *"l'intégration du catalogue Ugap avec des outils SI et des outils de sourcing"*, dont un outil développé par la start-up Silex France pour permettre aux hôpitaux de *"s'interfacer en amont sur la connaissance de nos offres"*, en vue *"de faciliter et rendre plus rapides"* les commandes. Un GHT, dont Sébastien Taupiac n'a pas dévoilé l'identité, est intéressé pour se doter cet outil de sourcing achat chargé d'intégrer la base de connaissances de l'Ugap.

L'Ugap déploiera par ailleurs un outil affecté à la gestion des tableaux de bord pour l'ensemble GHT courant juin. Les GHT seront interrogés sur *"leurs attentes et les adéquations de l'outil"*. Les reportings *"seront rendus plus précis si les établissements nous le demandent"* a promis Sébastien Taupiac. La stratégie de l'Ugap est de proposer du sur-mesure, a-t-il avancé.

Raphaël MOREAUX et Jean-Yves PAILLÉ