

## Les centrales d'achat hospitalières veulent développer leurs marchés numériques

Pour répondre aux besoins complexes des GHT en matière de système d'information et aux demandes d'innovation des établissements, les centrales d'achat hospitalières font évoluer leurs organisations et pratiques. L'Ugap, Uni.H.A et le **Resah** exposent à *mind Health* leurs ambitions et projets dans le numérique.

**S**i elles réalisent toujours l'essentiel de leur chiffre d'affaires dans le médicament, les centrales d'achat hospitalières font face depuis plusieurs années à une demande croissante, de la part des établissements, de services numériques. "Le chiffre d'affaires issu des activités santé digitale et numérique croît de 10 à 15 % chaque année depuis 2013", observe Thierry Blanchard, coordinateur de la filière santé digitale et numérique d'Uni.H.A. "Le numérique est le petit poucet de la centrale", résume Sébastien Gasc, responsable du département système d'information, télécom et prestations intellectuelles du **Resah**.

Plusieurs facteurs expliquent cette tendance. D'abord la nécessité de renouveler régulièrement le parc informatique et les infrastructures réseaux, la numérisation croissante du soin et des pratiques des patients, mais surtout la mise en place des GHT depuis 2016. En se regroupant, les établissements doivent choisir des prestataires, capables d'assurer l'interopérabilité et la liaison entre eux. "La création des GHT représente une belle opportunité de nouer des accords-cadres pour leur proposer des fonctions informatiques mutualisées et surtout un accompagnement dans ces changements", explique Sébastien Gasc du **Resah**. Et le marché devrait continuer sur cette lancée : la réforme de la commande publique, mise en place en 2016, fixe l'objectif de 2 % de la commande publique de l'État auprès d'entreprises innovantes d'ici à 2020.

### Les centrales réorganisent leur département digital

Pour répondre à ces besoins, les centrales d'achat adaptent leur organisation. Le **Resah** a ainsi créé, à l'occasion de son passage de l'échelon régional au national en 2015, un département système d'information, télécom et prestations intellectuelles. Uni.H.A a remplacé fin 2017 sa filière NTIC par une filière santé digitale et numérique. "Ce changement de nom démontre que l'on se préoccupe de l'infrastructure des membres du



**THIERRY BLANCHARD,**  
coordinateur de la filière santé digitale  
et numérique d'Uni.H.A

réseau, mais aussi de la transformation des pratiques que le digital amène", explique Thierry Blanchard. Cette filière compte trois personnes, appuyées par de nombreux groupes experts formés dans les établissements membres du réseau. Elle regroupe les logiciels, ainsi que les matériels et services pour les systèmes d'information des établissements du réseau et réalise un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros. La centrale d'achat publique Ugap a, pour sa part, mis en place en septembre 2017 une direction santé, regroupant les fonctions achat, marketing, relations institutionnelles et développement commercial, soit 30 personnes au siège, en plus des acheteurs. La direction, qui réalise 660 millions d'euros de chiffre d'affaires et revendique avoir multiplié par 10 ses revenus en 10 ans, s'apprête à nommer un responsable e-santé. "Cette nouvelle fonction sera clé pour accompagner les établissements, et notamment les GHT, avec un discours en phase avec les réalités du marché. Le responsable sera aussi chargé d'initier un cycle de rencontres avec les DSI hospitaliers", détaille Sébastien Taupiac, directeur santé à l'Ugap.

Chacune de ces centrales affiche dans son catalogue de nombreuses briques de ■■■

L'objectif est de fournir une plateforme robuste pour le parcours de soins, sur laquelle les établissements pourront assembler des briques et développer les parcours qui leur conviendront

**Pour attribuer un marché public, d'une durée de quatre ans et devant répondre à une demande nationale, il faut être certain que les solutions soient suffisamment mûres et solides**

■■■ logiciels systèmes et métiers, plus de 3 000 à l'Ugap par exemple, ainsi que des équipements de sécurité et des prestations intellectuelles informatiques. Mais, selon elles, l'enjeu clé réside désormais dans leur capacité à proposer des solutions complètes, quasi clé en main, de système d'information et de dossiers patients, offrant une souplesse dans l'interopérabilité et pouvant être associées à des services innovants. *“L'objectif est de fournir une plateforme robuste pour le parcours de soins, sur laquelle les établissements pourront assembler des briques et développer les parcours qui leur conviendront”*, indique Thierry Blanchard d'Uni.H.A.

Le marché devrait être notifié dans les prochaines semaines. L'Ugap déploiera également d'ici fin septembre une solution de suivi de sécurisation des biens et des personnes, sur le même principe : elle vise à répondre à 25 usages comme *“créer un parcours digital pour les patients”*, avec des briques dans lesquelles le client pourra piocher en fonction de ses besoins. *“L'Ugap ne propose plus seulement un produit, mais construit une réponse à un besoin”*, explique Sébastien Taupiac. Enfin, le **Resah** prévoit de lancer une solution multilogicielle, proposant toutes les briques dont peut avoir besoin un hôpital, et attribuera en septembre un marché à des cabinets de conseil ou intégrateurs applicatifs, capables d'accompagner les GHT, sur le déploiement d'un dossier patient par exemple.

### L'innovation peu adaptée au fonctionnement des marchés publics

Les centrales d'achat cherchent aussi à se distinguer en proposant des solutions plus innovantes pour l'hôpital, comme la télémédecine et la prise de rendez-vous en ligne, mais le fonctionnement des marchés publics constitue parfois un frein. Le **Resah** a ainsi accordé un marché de prise de rendez-vous en ligne à Doctolib, quelques mois après avoir fait entrer dans son catalogue six solutions de téléconsultation et de télésurveillance. Il s'apprête également à attribuer un marché pour un logiciel de rappel interne de personnels. Uni.H.A a, lui, octroyé un marché de rendez-vous à ligne à trois solutions, mais rien en télémédecine. *“Pour attribuer un marché public, d'une durée de quatre ans et devant répondre à une demande nationale, il faut être certain que les solutions soient suffisamment mûres et solides... Mais dans le digital, nous risquons de prendre du retard”*, explique Thierry Blanchard d'Uni.H.A. L'Ugap n'a, elle, pas attribué de marché pour les



**SÉBASTIEN TAUPIAC,**  
directeur santé à l'Ugap

rendez-vous en ligne et la télémédecine, ni pour l'hébergement de données de santé. Outre qu'elle estime que ces solutions peuvent être choisies à un échelon local, elle craint de perturber le marché. *“Si nous proposons une seule offre clé en main au niveau national, nous risquons d'empêcher l'émergence de PME, de nouveaux acteurs... Laissons les hôpitaux choisir eux-mêmes leurs prestataires”*, indique Sébastien Taupiac.

Pour contourner ces rigidités, la centrale d'achat publique attribue de plus en plus de marchés à des “intégrateurs” : le choix de l'intégrateur et la durée du contrat sont fixés par un contrat de marché public, en revanche la société choisie a pour responsabilité de trouver les prestataires pouvant répondre aux demandes des établissements. *“L'intégrateur peut s'appuyer sur une multitude de start-up pour répondre à l'usage demandé”*, explique Thierry Blanchard. C'est notamment la formule qui a été choisie pour le marché *“solution de suivi et de sécurisation des biens et des personnes”*.

Pour les marchés de solutions innovantes, le **Resah** préfère lui jouer sur la durée des contrats : il attribue des marchés pour deux ans, renouvelables deux fois pour un an. *“Cela nous permet de faire un bilan et éventuellement changer de prestataire si celui choisi ne convient pas”*, explique Sébastien Gasc. Uni.H.A réfléchit pour sa part à simplifier l'accès à l'innovation, en créant un nouveau parcours. *“L'objectif est de faciliter la réalisation de pilotes avec les établissements, en s'appuyant sur des industriels et des partenaires pour nous aider à repérer les solutions”*, indique Olivier Xicluna, responsable des achats publics IT. ■

**Marion-Jeanne Lefebvre**

# Les organisations des centrales d'achat hospitalières pour les solutions numériques

	RESAH	UGAP	UNI.H.A
Chiffre d'affaires	1 milliard d'euros de CA dont 100 millions d'euros pour les achats IT	3,2 milliards d'euros dont 1,3 milliard en informatique et télécom ; 660 millions d'euros pour la santé ; 50 millions d'euros pour l'innovation santé	3,5 milliards d'euros de CA, dont 300 millions d'euros dans le numérique
Mode d'organisation	Un département SI, Télécom et Prestations intellectuelles	Une direction santé de 30 personnes au siège	Une filière santé digitale et numérique, composée de 3 personnes et fonctionnement en "groupes experts"
Responsable des achats santé digitaux	Sébastien Gasc, responsable du département	Sébastien Taupiac, directeur santé	Thierry Blanchard, coordinateur
Marchés ouverts	Hébergement de données, sécurité informatique, chariots informatisés, télémédecine, télésurveillance, prise de rendez-vous en ligne...	3 000 logiciels, prestations intellectuelles informatiques (sécurité DSI, schéma directeur, dématérialisation), marché multi-éditeurs de rendez-vous en ligne	28 marchés ouverts : logiciels système et métiers, VNA (analyseurs de réseau), infrastructure, équipements de sécurité, rendez-vous en ligne
Marchés en cours d'attribution	Infrastructure réseau informatique (serveur, stockage, réseau...), prestations intellectuelles post-schéma directeur, marché multi-logiciels, logiciel de rappel interne de personnels...	Solution de suivi et de sécurisation des biens et des personnes	Hébergements de données de santé, rendez-vous en ligne au sein d'un marché multi-attributaire sur les parcours patients, entreposage et traitement de big data...

Sources : données recueillies par mind Health