

## Les centrales d'achat hospitalières placent les usages au cœur de leurs offres

Passer de marchés centrés sur des solutions technologiques à des offres autour d'un usage spécifique, telle semble être la tendance dans les portefeuilles des centrales d'achat hospitalières quand il s'agit du numérique. *mind Health* décrypte les positionnements des trois acteurs : Ugap, UniHA et Resah.

Le sujet du numérique prend une place de plus en plus importante dans les portefeuilles des centrales d'achat hospitalières. “*Cette année, nous devrions dépasser les quatre milliards d'euros de chiffre d'affaires. Et l'informatique est partout. Un tiers de l'activité est occupé par l'activité informatique, télécom et digital. Il s'agit du secteur où nous connaissons la plus forte croissance. Elle est de près de 30 %, pour une croissance de 20 % pour l'Ugap*”, témoigne [Sébastien Taupiac](#), directeur santé de l'Ugap (Union des groupements d'achats publics). Il ajoute : “*le secteur public accélère sa digitalisation. Aujourd'hui, 17 % des achats hospitaliers le sont sur l'informatique*”.

[Thierry Blanchard](#), coordonnateur de la [filière Santé digitale et numérique](#) d'UniHA, note lui : “*la particularité autour du numérique est que la filière Santé digitale et numérique d'UniHA est complétée par l'association CAIH sur le marché informatique. Le chiffre d'affaires du côté d'UniHA est de 110 M€ tandis qu'il est de 120 à 130 M€ pour la CAIH en 2018*”. Pour le Resah (Réseau des acheteurs hospitaliers), le département 4, qui concerne les achats liés aux systèmes d'information et de prestations intellectuelles, a représenté 46 M€ d'achats et 5 M€ de gains en 2018 (pour des totaux respectifs de 1,05 Md € et 59 M€).

### Des équipes dédiées

Comme annoncé [en septembre 2018 dans \*mind Health\*](#), les organisations dédiées au numérique se confirment. Chacune des centrales d'achat a, en effet, mis en place des équipes dédiées. Au Resah, le sujet est suivi par le département SI et prestations intellectuelles dirigé par Sébastien Gasc. Chez UniHA, Thierry Blanchard indique : “*nous sommes une équipe de 4 ETP du côté UniHA et ils sont 4,5 ETP à la CAIH. Et nous nous appuyons parfois aussi sur nos adhérents*”. Enfin, à l'Ugap, un responsable e-santé a été nommé au sein de la direction santé. “*Depuis 12 à 18 mois,*

### Un changement d'interlocuteurs

Si les centrales d'achat se structurent, les dirigeants constatent un changement d'interlocuteurs dans les établissements de soins. “*Aujourd'hui, nos interlocuteurs sont encore massivement des DSI. Mais de plus en plus, ce seront aussi les directeurs généraux, les directions des achats... Quand on regarde les nouveaux acteurs, comme Doctolib, ils vendent des usages. Ils proposent d'optimiser des actes, de mieux s'organiser, d'accroître sa notoriété... Ils s'adressent aux DG et aux professionnels de santé. Si nous continuons à parler uniquement de solutions techniques aux DSI, nous arrivons trop tard*”, souligne Thierry Blanchard d'UniHA.

À l'Ugap, Sébastien Taupiac identifie deux types de demandes : “*les plus gros acteurs viennent nous voir avec des certitudes. Ils ont l'expertise et sollicitent plutôt la direction des achats IT*” ■■■

**“Aujourd’hui, nos adhérents attendent que nous leur facilitions la vie pour mettre en place des solutions autour des parcours de soins, des plateformes territoriales...”**  
(Thierry Blanchard, UniHA)

■■■ *de l’Ugap pour des logiciels, des services... Tandis que les hôpitaux de taille moyenne, les Ehpad, les GHT... viennent nous voir avec des questions sur des usages. Ils attendent une offre sur étagère qui corresponde à leur problématique”.*

### Développer des marchés d’intégrateurs

Pour répondre à ces demandes et intégrer dans les marchés les nouveaux acteurs du numérique notamment, les centrales d’achat mettent en place des marchés d’intégrateurs. *“L’idée est de ne pas faire un marché à chaque fois pour proposer ces solutions rapidement. Nous travaillons sur des marchés où nous allons retenir un ou plusieurs intégrateurs pour mettre en place ou proposer telle solution répondant à tel usage. Nous ne passerons pas de marché avec les start-up mais avec les intégrateurs qui devront être en mesure d’accompagner le déploiement de ces solutions”,* note Thierry Blanchard d’UniHA.

C’est le cas également de l’Ugap. *“Par famille d’usages, notre souhait est d’avoir un intégrateur national qui va nouer des partenariats avec des start-up, des éditeurs... Le marché est attribué pour une durée assez longue, potentiellement quatre ans. Son obligation est de répondre en permanence à notre cahier des charges et d’apporter une obligation de résultats. L’intégrateur peut changer de partenaires du moment que ce dernier répond au cahier des charges et que l’Ugap le valide”,* précise Sébastien Taupiac.

La centrale d’achat a notamment confié en novembre 2018 [un marché des solutions de suivi et de sécurisation des biens et des personnes à l’hôpital](#) au groupe Prisme. Le marché couvre les aspects matériels, logiciels et de prestations. Il inclut par exemple une solution de géolocalisation en temps réel des biens et

des personnes et un système de traçabilité des produits pharmaceutiques.

### Passer des solutions techniques à des offres autour d’usages

Au Resah, plusieurs marchés ont été attribués à des consortiums ou groupements associant des intégrateurs et des cabinets de conseil. Par exemple, le marché du déploiement des schémas directeurs des SI a été alloué [en avril 2019 au consortium EY et CG2 Conseil ainsi qu’à Altran](#). Il vise à accompagner les groupements hospitaliers de territoire (GHT) dans leurs choix de logiciels et dans leur mise en place. En juin 2019, c’est celui de l’accompagnement au déploiement des robots qui a été [attribué au groupement composé d’Oratorio et Conserto](#).

Ces changements d’organisation, de mise en place des marchés d’intégrateurs visent à répondre à l’évolution de la demande vers les usages. *“Tout ce qui concerne les marchés d’infrastructures et de massification sont devenus récurrents. Aujourd’hui, nos adhérents attendent que nous leur facilitions la vie pour mettre en place des solutions autour des parcours de soins, des plateformes territoriales...”*, observe Thierry Blanchard (UniHA). Sébastien Taupiac (Ugap) renchérit : *“il y a encore quelques années, les demandes concernaient des produits comme des serveurs, des logiciels. Nous vendons encore ces produits. Mais nous sommes davantage sollicités par rapport à des problématiques d’usages. Nous avons une sollicitation constante de l’État, des collectivités territoriales et des hôpitaux qui ont une véritable recherche d’expertise”.*

Les centrales d’achat intègrent la tendance à aller vers des usages plutôt que vers des solutions techniques unitaires dans les marchés d’intégrateurs. Sébastien Taupiac de l’Ugap ■■■

### Une demande pour le financement locatif

L’Ugap propose depuis début 2018 avec son partenaire [Rigby Capital une offre de financement locatif](#). *“Elle permet de financer en leasing l’ensemble de notre catalogue”,* indique Sébastien Taupiac, son directeur santé. Il détaille : *“aujourd’hui, une demande sur deux en matière de digital intègre une réflexion autour du modèle SaaS ou le financement locatif. Et cette tendance est plus forte dans le domaine de la santé”.* Ainsi, 80 % des dossiers de financement locatif sont menés avec des hôpitaux, selon le dirigeant.

**“Les DSI attendent de nous un accompagnement dans les expérimentations” (Thierry Blanchard, UniHA)**

■■■ cite une vingtaine d’usages couverts dans le domaine de la sécurité informatique. Et un marché e-santé dédié aux services d’imagerie médicale qui devrait être déployé dans deux mois et pour lequel une trentaine d’usages seront couverts.

Du côté d’UniHA, la centrale a notamment attribué plusieurs marchés autour de la sérialisation du médicament : en [janvier 2019](#), pour les missions d’audit et d’accompagnement ainsi que pour des solutions techniques comme la désactivation des codes consolidés numériques, puis en [mars 2019](#) pour scanner les codes Datamatrix et se connecter au répertoire national.

Les marchés à venir concerneront également des usages. “*Nous allons publier fin octobre un marché sur l’ensemble des solutions pour traiter les parcours de soins intrahospitaliers. Ces solutions vont permettre de gérer le pré et le post quelque chose. Ce sera par exemple autour de l’ambulatoire. Ou le parcours de soins en pré-chirurgie et post-chirurgie. Mais ce sera aussi tout le parcours de soins physique au sein de l’hôpital avec les bornes, la géolocalisation...*”, indique Thierry Blanchard. Un deuxième marché va porter sur “*l’optimisation du PMSI (programme de médicalisation des systèmes d’information, ndlr) et plus généralement sur les compétences et les prestations*” pour mettre en place “*des optimisations de fonctionnements, des organisations... à l’aide de l’intelligence artificielle*”.

Pour accompagner cette tendance autour des usages, la centrale d’achat UniHA travaille sur la mise à disposition d’une “*vitrine unifiée UniHA et CAIH tournée vers nos adhérents*”, indique le coordonnateur de la filière Santé digitale et numérique. Prévue pour mi-2020, elle devrait prendre la forme d’un site web recensant l’offre numérique orientée vers les usages. “*Nous aurons à la fois des offres complètes autour des usages et*



**THIERRY BLANCHARD,**  
coordonnateur de la filière Santé digitale et numérique d’UniHA

*des catalogues pour les choses qui restent simples*”, détaille Thierry Blanchard. Il ajoute : “*cette vitrine sera le point d’entrée où nos adhérents trouveront des solutions, des nouveautés... Il faut que nous soyons en capacité de sortir jusqu’à 15 usages par an*”.

Autre demande : l’accompagnement. Comme en témoigne Thierry Blanchard : “*au-delà des types de solutions, les DSI attendent de nous un accompagnement dans les expérimentations qu’ils mènent, que nous les aidions à faire un pilote*”. La centrale d’achat prévoit d’attribuer prochainement un marché de prestation sur l’assistance à la maîtrise d’ouvrage et à la maîtrise d’œuvre ainsi que l’expertise technique. Plus globalement, le coordonnateur de la filière Santé digitale et numérique identifie “*l’approche à travers les usages et l’aide aux adhérents à mettre en place leur transformation*” comme “*les enjeux pour les années à venir*”. ■

**Aurélie Dureuil**

Retrouvez le [panorama des organisations des centrales d’achat hospitalières pour les solutions numériques](#) dans notre rubrique [Research et Data](#)

DÉCOUVREZ LE  
**mind**  
HEALTH CLUB

Opéré par **mind Health**, le mind Health Club est un réseau d’entraide et de partage d’expertise entre pairs, consacré aux enjeux de la transformation numérique du marché de la Santé et à la e-santé.

PROCHAINE SESSION : **28/11/2019**  
LE THÈME : **La cybersécurité**

CONTACT & INFOS : ALEXANDRA BERNARD - [abernard@mindhealth.fr](mailto:abernard@mindhealth.fr)

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

	UGAP	UNIHA	RESAH
Chiffre d'affaires	4 milliards d'euros dont 1,27 Md en informatique et télécom ; Activité totale avec les établissements de santé : 17 %	4,6 milliards d'euros d'achats et un volume de gains sur achats de 120 M€, dont 110 M€ dans le numérique pour UniHA et 120 M€ pour CAIH	1,05 milliard d'euros d'achats et 59 M€ de gains Pour le département 4 (achats liés aux SI et de prestations intellectuelles) : 46 M€ d'achats et 5 M€ de gains
Mode d'organisation	Une direction santé de 30 personnes au siège Un responsable de l'activité e-santé	Une filière santé digitale et numérique, composée de 4 ETP et fonctionnement en "groupes experts", ainsi que 4,5 ETP à la CAIH	Un département SI, Télécom et Prestations intellectuelles
Responsable des achats santé digitaux	Sébastien Taupiac, directeur santé	Thierry Blanchard, coordonnateur	Sébastien Gasc, responsable du département
Marchés ouverts	Matériels divers, logiciels (environ 3 000 éditeurs) et prestations intellectuelles informatiques. Solution de suivi et de sécurisation des biens et des personnes	Marchés ouverts : logiciels système et métiers, VNA (analyseurs de réseau), infrastructure, équipements de sécurité, rendez-vous en ligne, sérialisation du médicament...	Hébergement de données, sécurité informatique, chariots informatisés, télé médecine, télésurveillance, prise de rendez-vous en ligne, déploiement des schémas directeurs des SI pour les GHT, accompagnement au déploiement des robots, audit du PMSI...
Marchés en cours d'attribution	Solution d'e-santé en imagerie médicale (déploiement fin 2019)	Marchés sur l'ensemble des solutions pour traiter les parcours de soins intrahospitaliers, sur l'optimisation du PMSI... Mise en place d'une vitrine unifiée UniHA et CAIH en 2020	Parmi les solutions matérielles et logicielles annoncées d'ici fin 2019 : terminaux multimédia de services aux patients et personnels de santé, dossier patient informatisé, système d'information de laboratoire...

Sources : données recueillies par mind Health