



SECTEUR PUBLIC ENQUÊTE

HOSPITALIER

Deux projets de SI achats pour les GHT

Les deux principales centrales d'acheteurs hospitaliers ont désormais finalisé leurs plateformes e-achats et sont en cours de déploiement dans les GHT. Si les deux solutions sont similaires, elles comportent toutefois des dissemblances à la fois dans leur mode de connexion et leurs fonctionnalités...

Par Véronique Pierron

« **U**n outil SI achats ça change tout », s'exclame Bruno Carrière, directeur général de la structure coopérative d'acheteurs hospitaliers UniHA. Et le changement, est devenu une constante pour le secteur hospitalier public depuis plusieurs années et particulièrement depuis le décret du 27 avril 2016 qui, en créant les groupements hospitaliers territoriaux (GHT), a mis en place un nouveau mode de coopération entre les établissements publics. Il permet aussi de faire jouer les leviers de mutualisation à une vaste échelle, à plus forte raison si le volet achats est informatisé. « La majorité des hôpitaux n'avaient pas de logiciels pour la gestion des achats et la plupart du temps, celle-ci

était consignée dans de grands cahiers », rappelle Pierre Zigrand, consultant senior au sein de l'autre réseau de mutualisation des achats hospitaliers, le Resah.

Ces deux acteurs ont donc entrepris de déployer des plateformes de dématérialisation pour la gestion des achats hospitaliers. Des solutions qui présentent de grandes similitudes, mais développées avec des éditeurs différents et avec chacune des particularités qui s'appuient sur des choix délibérés.

Des outils non transactionnels

Toutes deux sont bâties sur trois modules. Côté Uniha, le premier correspond à l'étude, à la préparation et au recensement des marchés, le deuxième s'attaque à la préparation et à la rédaction du dossier de consultation des entreprises avec l'intégration d'un clavier juridique et le dernier intègre le reporting et le pilotage de la fonction achat mutualisée. Côté Resah, sa solution baptisée SIHA, comporte un module opérationnel et couvre tout le processus de planification des achats, intégrant le suivi de l'activité et la gestion des dossiers d'achats, un module collaboratif pour le partage des informations et un module décisionnel avec des outils de pilotage fournissant les indicateurs nécessaires au diagnostic initial, au suivi et à l'évaluation de l'activité de acteurs de la fonction achat. Ces deux solutions ont également pour point commun de ne pas intégrer de module transactionnel. « Nous n'avons pas intégré de système de paiement ni de facturation





et nous n'avons pas de CRM mais seulement des notifications de contrats, explique Bruno Carrière. Pour aller jusqu'au paiement, il faudrait changer la manière de travailler d'UniHA car nous n'achetons pas pour vendre ».

Deux éditeurs distincts

Pour les différences, la première tient au choix du partenaire développeur de la solution. UniHA, a misé sur l'éditeur BravoSolution, devenu depuis Jaggaer, pour un lancement des processus au premier semestre 2018 (voir l'interview de Bruno Carrière dans la LDA n°273). Côté Resah, le choix s'est porté sur la structure publique de coopération inter-hospitalière Mipih, qui développe une offre logicielle pour les établissements de santé. Ce GIP a commencé à travailler sur une solution SI achats en 2016.

Les deux solutions offrent une même boucle de gestion des achats, partant du besoin de l'établissement jusqu'à la concrétisation avec l'ouverture du marché sur les profils acheteurs comme les plateformes publiques Place ou Achat Hôpital. Ainsi, lorsqu'un besoin est détecté par exemple pour l'achat de matériel informatique, la première étape est l'ouverture d'un dossier achats et la création d'une consultation au niveau du GHT. Chaque établissement hospitalier du groupement

va quantifier son besoin et grâce à ces informations, l'acheteur va entamer un travail de sourcing fournisseurs. In fine, l'appel d'offres sera effectué sur un profil acheteur et les fournisseurs vont pouvoir y répondre. Pour UniHA, ce sera exclusivement la plateforme Place. « C'est un choix politique, explique Bruno Carrière, car nous sommes un acteur public et cela a du sens de faire des appels d'offres dans un lieu qui centralise tous les appels publics ».

Mode Saas ou implémentation ?

Les deux solutions présentent des différences au niveau de la connexion des établissements. La solution développée par Jaggaer pour UniHA se présente exclusivement en mode Saas. Cette plateforme en ligne ne nécessite aucune implémentation sur les postes de travail des collaborateurs, il leur suffit d'être adhérent UniHA et de demander une convention de mise à disposition du marché. La stratégie de connexion choisie par le Resah est un peu différente. Via son éditeur Mipih, le réseau a en effet opté pour un SI achats installé dans chaque GHT. Ainsi « la solution est implémentée dans l'établissement support et chaque hôpital du GHT se connectera à ce dernier », explique Pierre Zigrand.



Coté déploiement, le module SIHA du Resah l'a déjà été dans cinq GHT et notamment dans les six établissements composant le GHT des Yvelines Nord, qui a servi de groupement pilote pour l'implémentation de la solution. « A terme nous ambitionnons d'étendre notre solution sur au moins 30 % des GHT mais ce déploiement se fera à la fois sur du court et du moyen terme. Nous avons déjà des prospects en cours de déploiement début 2020 », précise Hélène Pissot, chef de produit sur le domaine achat, approvisionnement et finances chez Mipih.

Pour UniHA, le déploiement dans les hôpitaux sera effectif à la rentrée 2019. Pour l'instant, la coopérative est en train d'assurer la formation d'une centaine de personnes, grâce à la mise en place d'ateliers calibrés en fonction de la nature des emplois qui s'étendront d'une demi-journée pour les managers à deux jours pour les acheteurs. « C'est un système ouvert pour 800 hôpitaux qui comptent chacun entre cinq et dix personnes susceptibles d'utiliser notre solution, explique Bruno Carrière. Cela nécessite entre 3 000 et 5 000 licences dans les hôpitaux pour l'utilisation de cette solution ». Toutefois, Bruno Carrière reste volontairement discret sur le nombre d'hôpitaux qui ont aujourd'hui, rejoint le SI achats.

L'un intègre les fournisseurs, l'autre pas

Les deux systèmes présentent aussi des différences sur le plan de leurs

fonctionnalités. Ainsi la solution déployée par Jaggaer comporte un outil d'aide juridique pour la préparation et la rédaction du dossier de consultation des entreprises (DCE), la finalisation du clausier juridique, la définition des critères de choix et le respect des délais réglementaires des procédures. L'éditeur Mipih a quant à lui, décidé de ne pas intégrer un tel outil en argumentant que ce n'était pas le même métier. « Tous les volets juridiques ne sont pas fait dans le SI achats et pour cela nous nous référons à des interfaces externes comme Ordiges qui sont spécialisées », argumente Hélène Pissot.

Des différences sont aussi perceptibles au niveau de la gestion des fournisseurs. Si le Resah n'a prévu aucune connexion directe pour les fournisseurs, UniHA a délibérément pris le parti de les intégrer dans sa plateforme, l'idée avec un référentiel de 14 000 contacts étant d'avoir une infrastructure de référentiels intégrée et propre au SI achats. « En plus de l'équipe UniHA et de celles des hôpitaux, la troisième composante du SI achats ce sont les fournisseurs qui vont pouvoir y effectuer des actions destinées à se faire connaître », explique Bruno Carrière. Ainsi, les entreprises vont pouvoir déposer des documents, découvrir les appels d'offres et obtenir par exemple, les coordonnées de personnes compétentes pour suivre le marché.

Enfin, les deux systèmes ont intégré un outil d'analyse et de pilotage des achats pour produire des indicateurs de performances économique et d'approvisionnement. Celui d'UniHA offre plusieurs outils d'analyse des offres exportables vers Excel, comme la possibilité d'un rapport de comparaison par enveloppe ou d'analyse de l'enveloppe commerciale pour mettre en évidence les meilleures offres et identifier les écarts. Celui de Resah va récupérer automatiquement les données produites par les logiciels économiques et financiers de gestion des marchés des établissements hospitaliers. Il prévoit enfin un prochain enrichissement avec l'intégration d'un module permettant d'enregistrer dans l'outil les résultats des plans d'action achats de territoire. ■

