

<https://ressources.anap.fr/numerique/publication/2190-mener-un-achat-de-solutions-numeriques-complexes-en-sante>

Méthode

Mener un achat de solutions numériques complexes en santé

Sommaire

1. Introduction
 - 1.1. Rappel du contexte
 - 1.2. Objectifs et périmètre
 - 1.3. Public concerné
 - 1.4. Méthodologie
 - 1.5. Publications associées
2. Facteurs clés de succès
 - 2.1. Volet 1: Définir et mettr...
 - 2.2. Volet 2: Mener l'exécutio...
3. Définition d'une stratégie...
 - 3.1. Identification de la pers...
 - 3.2. Constitution de l'équipe...
 - 3.3. Connaissance des opérateu...
 - 3.4. Détermination des périmè...
 - ➕ 3.5. Définition du montage con...
 - ➕ 3.6. Choix de la procédure de...
4. Mise en oeuvre de la straté...
 - 4.1. Cadrage de la procédure
 - 4.2. Conduite de la procédure...
5. Synthèse
 - 5.1. Eclairage de l'exécution...
6. Exécuter le contrat d'achat
 - 6.1. Gouvernance du suivi de l...
 - 6.2. Gestion de la relation co...
 - 6.3. Mise en oeuvre des clause...

L'amélioration des coordinations dans une logique de parcours s'appuie sur des outils et des services numériques dédiés. Les besoins en matière de système d'information, nouveaux et à acquérir, ou déjà existants et alors à faire évoluer, ne peuvent être satisfaits qu'au terme de la mise en œuvre d'une stratégie d'achat répondant à certaines exigences et de l'exécution d'un contrat d'achat.

Enjeux

La mise en œuvre d'une stratégie d'achat comprend six étapes, qui vont de la définition du périmètre de l'achat à la mise en œuvre de la procédure de passation retenue. Sa réussite repose sur des facteurs de succès portant sur la définition du besoin, l'organisation du projet d'achat, les modalités de dialogue avec les industriels ou encore le respect de la déontologie de l'achat. L'exécution du contrat d'achat s'étend pour sa part de la notification du marché à la réception définitive des prestations de construction et de mise en œuvre de la solution. Là encore, des facteurs de succès ont pu être identifiés : ils portent notamment sur les ressources dédiées au suivi contractuel, la gestion des ajustements du besoin, l'articulation avec les membres du consortium d'industriels.

Présentation de la publication

La publication fournit les retours d'expérience des 5 régions TSN en matière d'achat de solutions numériques dédiées à la coordination. Sont particulièrement étudiés : les ressources internes et externes à mobiliser pour mener à bien la contractualisation, le choix et la conduite de la procédure de passation

du marché et la phase d'exécution du marché qui en résulte.

Objectif

Ce document a quatre objectifs :

- Présenter les éléments structurants de la définition d'une stratégie d'achat d'un système d'information complexe en santé ;
- Identifier les étapes de mise en œuvre de la procédure d'achat sous la forme d'un dialogue compétitif ;
- Souligner des points de vigilance dans le cadre de l'exécution d'un contrat d'achat de solutions numériques complexes ;
- Formuler un certain nombre de facteurs de succès d'ordre organisationnel pour la conduite d'un tel projet.

A qui s'adresse cette publication ?

Cette publication vise principalement à aider les acteurs en charge de mener un achat de système d'information territorial au service des parcours et de la coordination de la prise en charge : en particulier les ARS, GCS régionaux en charge de l'e-santé ou tout autre acteur ou structure du territoire. Elle a aussi vocation à intéresser les industriels qui seront amenés à formuler des propositions dans le cadre de cet achat et à mettre en œuvre les prestations.



Ressources associées

PERSONNE RESSOURCE
Etienne MAUGET

Glossaire

acteur
ARS
GCS
notification

Date de parution : 01/12/2017