

<https://ressources.anap.fr/consultation-secretariat/publication/484-chapeau-dpi-pourquoi-le-passage-du-dossier-papier-au-dossier-informatise>

Comprendre les problématiques d'un projet de Dossier Patient Informatisé et Interopérable

Synthèse

Sommaire

1. Pourquoi le passage du doss...
2. Appréhension des utilisateu...
 - 2.1. Le risque informatique
 - 2.2. L'usabilité
 - 2.3. La coexistence avec le pa...
 - 2.4. La pérennité
3. Avantages du DPI
 - 3.1. Fonction d'accessibilité,...
 - 3.2. Fonction sécurisation des...
 - 3.3. Fonction de synthèse et c...
4. Précautions à prendre
 - 4.1. En matière de gestion de...
 - 4.2. Périmètre du numérique
 - 4.3. Autres éléments de succès
 - ➕ 4.4. Penser à
5. Comment se lancer ?
 - 5.1. Communiquer autour du pro...
 - 5.2. Trouver des alliés au pro...
 - 5.3. Appliquer une démarche de...
6. Annexe
 - 6.1. Exemple de démarche d'ach...**
 - 6.2. Exemple de démarche de fo...

↪ 6. Annexe

↪ 6.1. Exemple de démarche d'achat

Vous pouvez vous référer à la production Accompagnement Hôpital Numérique suivante :

« **Elaborer un cadre de réponse aux exigences du cahier des charges sur l'informatisation du dossier médical** »

Voici à titre indicatif un modèle de dispositif d'appel d'offres basé sur le dialogue compétitif entre les éditeurs short listés et permettant de répondre aux impératifs d'équité, de transparence et d'efficacité dans le choix final de la solution DPI. Cette illustration basée sur les retours d'expérience n'est par conséquent nullement prescriptive. On notera en particulier qu'il est possible d'acquérir des solutions développées par une structure de coopération dont les établissements seraient membres ou par le biais des centrales de groupement d'achat, mais la réflexion préalable reste fondée sur des principes similaires.

Un premier tri sur les résultats de l'appel d'offres doit permettre l'établissement d'une liste réduite de solutions :

Envoi des documents du marché aux éditeurs présélectionnés

Analyse des offres et sélection de X éditeurs

Auditions avec les éditeurs sélectionnés

Sélection de plusieurs éditeurs

Visite de sites clients des éditeurs*

2ème consultation avec les éditeurs

Envoi des documents du marché mis à jour

Analyse des offres définitives

Négociation **

Sélection candidat final

Contractualisation

Au regard du travail conséquent, impliquant différents métiers, donc une mobilisation importante des acteurs concernés, il est préconisé, par expérience, de ne retenir pour la dernière phase qu'un maximum de 4 éditeurs***.

L'analyse des offres définitives effectuée, celle-ci devra être présentée aux différents acteurs ayant participé à l'appel d'offres, dans le but d'aboutir à une décision collégiale quant au choix de la solution.

* Cette phase nécessite la conception en amont de grilles d'audit permettant de cadrer de façon exhaustive les items qui seront audités à l'occasion des visites.

** À ce stade, dans le cadre d'un marché régi par les règles du marché public, il ne peut plus y avoir de négociations, seulement des demandes de précisions

*** Sachant que le code des marchés publics en impose un minimum de 3.

Ressources associées

POINT DUR

Comment aborder le domaine fonctionnel D2 "Dossier Patient Informatisé et Interopérable ?

Autres ressources sur : , [Le numérique en santé](#)

Date de parution : 06/01/2015

Télécharger la production