

<https://ressources.anap.fr/numerique/publication/207-conduire-un-projet-d-informatisation-d-un-des-processus-de-prise-en-charge-des-patients-dans-un-etablissement-de-sante>

Conduire un projet d'informatisation d'un des processus de prise en charge des patients

Sommaire

1. L'INFORMATISATION DES PROCE...
 - 1.1. Le schéma directeur du sy...
 - 1.2. Les solutions proposées p...
 - 1.3. Les pré-requis indispensa...
2. ORGANISATION DE PROJET / ST...
 - 2.1. Etablissement de taille m...
 - 2.2. Etablissement de grande t...
3. LANCEMENT DE LA CONSULTATIO...
 - 3.1. Choix de la procédure de...
 - 3.2. Élaboration du cahier des...
 - 3.3. Elaboration du DCE (Dossi...
4. DEPOUILLEMENT / CHOIX DE LA...
 - 4.1. Présentation du ou des pr...
 - 4.2. Contact avec d'autres éta...
 - 4.3. Portes ouvertes
 - 4.4. Analyse des propositions**
5. MISE EN OEUVRE DE LA SOLUT...
 - 5.1. Organisation de projet
 - 5.2. Suivi de projet
 - 5.3. Plan d'assurance qualité
 - 5.4. Déroulement des opération...
 - 5.5. Opérations de validation
6. EN EXPLOITATION COURANTE
 - 6.1. Formation des personnels
 - 6.2. Dysfonctionnement du prog...

↪ 4. DEPOUILLEMENT / CHOIX DE LA SOLUTION

↪ 4.4. Analyse des propositions

Le dépouillement des offres est assuré par les deux chefs de projet qui se partagent les tâches et rédigent un rapport. La trame du rapport doit suivre les critères d'attribution du marché : sur chacun des critères, présentation des propositions remises (points forts / points faibles) et notation des offres sur chaque critère :

1. préambule / objet de la consultation ;
2. déroulement détaillé de la procédure ;
3. présentation succincte des sociétés ;
4. présentation générale des solutions progicielles proposées ;
5. offres progicielles :
 - fonctionnalités :
 - descriptif
 - comparaison des offres (cadre de réponse)
 - avis des utilisateurs (fiches évaluation)
 - interfaces (tableau de comparaison des solutions > utilisation du cadre de réponse)
 - reprise de données (tableau de comparaison des solutions > utilisation du cadre de réponse)
 - conduite de projet (synthèse des propositions des candidats)
 - planning (propositions des candidats)
 - prestations / formation (comparaison des charges >utilisation de l'annexe financière)
 - volet technique (comparaison des offres >utilisation du cadre de réponse)

- volet financier (comparaison des offres > utilisation de l'annexe financière).
6. offres matérielles / base de données, le cas échéant :
- comparaison des solutions techniques
 - volet financier (comparaison des offres > utilisation de l'annexe financière)
7. synthèse financière, si besoin ;
8. proposition de choix :
- rappel des critères énoncés dans le règlement de la consultation
 - notes attribuées par critère / classement

En annexe 3 figure un modèle de classement des offres.

Choix de la solution

Le choix est effectué au vu du rapport après avis du comité de pilotage.

Mise au point du marché

Les modalités de mise au point du marché dépendent du déroulement de la procédure

- Si la proposition commerciale de l'éditeur convient aux deux parties, il suffit de signer l'acte d'engagement.
- Si, au cours de la démarche, l'établissement a demandé un complément d'information sur l'offre, l'éditeur apportera des compléments d'information à sa proposition commerciale initiale.
- Il est également possible de rédiger un OUV 11.

Ressources associées

CAHIER DES CHARGES TYPE

Cahier des charges type : Planification avancée

CAHIER DES CHARGES TYPE

Cahier des charges type : Dossier Médical

CAHIER DES CHARGES TYPE

Cahier des charges type : Dossier de soins paramédical

CAHIER DES CHARGES TYPE

Cahier des charges type : Gestion des rendez-vous

Glossaire

pilotage

Date de parution : 01/01/2011

Télécharger la production