

mercredi, 27 juillet 2011 06:42



Pour les PME innovantes, la mutualisation des achats, souvent décriée, peut avoir du bon. Le réseau des acheteurs hospitaliers d'Ile-de-France (RESAH-IDF), qui a fait de la recherche de l'innovation un de ses chevaux de bataille, vient de donner sa chance à Saficard, une solution capable, en bonifiant la lecture des cartes Vitale, de faciliter le recouvrement des factures auprès de la Sécurité sociale.

La mutualisation est une chance pour les PME innovantes. Directeur du RESAH-IDF (120 hôpitaux et établissements médico-sociaux) dont la force de frappe avoisine le milliard d'euros, Dominique Legouge ne change pas son discours d'un iota (1). « Une de nos missions est d'aller chercher l'innovation capable d'améliorer le fonctionnement des établissements pour l'apporter à nos membres qui n'ont pas forcément le temps et les moyens de le faire ». Les hospitaliers franciliens veulent labourer deux sillons. Le premier est d'identifier des solutions déjà sur le marché. Le second, un peu plus compliqué, consiste à ajuster l'offre aux besoins des établissements en demandant aux industriels de créer des produits. « Pour l'instant, on rôde le premier axe », complète-t-il. Depuis quelques mois, le réseau a une tête chercheuse, estampillée PME et innovation, en la personne d'Alain Mourier, ancien directeur des achats au CHU de Nantes. Le GIP compte aussi sur des accords-cadres chargés de convaincre - par l'exemple - ses ouailles. « Diffuser l'innovation, ça passe aussi par prescrire des solutions », poursuit Dominique Legouge. L'option centrale régionale d'achats a été privilégiée au détriment de la technique, jugée trop lourde, du groupement de commandes : plus besoin d'une convention constitutive préalable, plus besoin de se mettre d'accord sur un cahier des charges consensuel avant de lancer l'appel d'offres... C'est ainsi que le RESAH a donné sa chance à Saficard, petite maison francilienne installée à Bagnolet (2 millions de CA en 2010, entre 25 et 30% réalisés dans le secteur public). Fondée en 1999 par des chercheurs auparavant chez Schlumberger, l'entreprise « high tech » s'est spécialisée sur le créneau des applications liées à la carte santé. Elle a réussi à sortir du lot grâce un « tout-en-un » capable de lire et de mettre à jour les données de la carte Vitale, d'exporter les données dans le système d'information d'un hôpital, et le cas échéant, de servir de terminal de paiement.

### Un système facilitant le recouvrement des factures

Dominique Legouge

Tout commence lorsque le responsable commercial de la SSII, Richard Jeanberné, empoigne son téléphone et démarché tous les donneurs d'ordre signataires du Pacte PME. « C'est comme cela que nous avons rencontré le Resah-IDF, à qui on a présenté nos produits et qui a tout de suite compris l'intérêt de la solution. » « C'est important de se faire connaître. Les acheteurs aiment savoir à qui ils ont à faire », confirme son patron, Fabien Lellouche. Une tactique payante, car en juin dernier, la PME décroche l'accord-cadre mono-attributaire de quatre ans dont l'objet est « la fourniture d'une solution de consultation et



de mise à jour des données de la carte vitale en vue d'améliorer la chaîne de facturation et de recouvrement d'établissements de santé. » Aux yeux du réseau francilien, le terminal multi-usages a une sacrée valeur ajoutée, puisqu'il va accélérer le recouvrement des factures auprès de l'assurance-maladie et des mutuelles. En effet, les établissements de santé doivent vérifier la validité de la couverture sociale des patients, explique en substance Stéphane Laffon, directeur des recettes au CH de Saint-Denis, site qui a conclu le premier marché subséquent de l'accord-cadre, et qui, cette semaine, recevra les équipements. Si jamais les droits sont dépassés, ou la carte périmée, par exemple en cas de changement de caisse ou de régime, l'assurance-maladie rejette la facturation. « C'est très important, car on peut perdre des centaines de milliers d'euros nécessaires à l'équilibre financier », insiste Dominique Legouge. L'implantation du système Saficard peut donc rapporter gros, le tout pour un coût marginal. « Tous les hôpitaux disposent déjà de lecteurs carte vitale, et le dispositif s'installe tout de suite, sans paramétrage. C'est d'une simplicité enfantine », ajoute Stéphane Laffon.

### **Elargir le champ de prospection à l'Europe**

L'hôpital dionysien se donne un mois pour un premier bilan. Si tout se passe bien, le RESAH communiquera auprès de ses adhérents et « labellisera » en quelque sorte le produit. Pour autant, pas question de signer un chèque en blanc. « Si un acheteur n'est pas content, la mise à disposition sera arrêtée jusqu'à ce que le dysfonctionnement soit réglé », prévient Dominique Legouge. Le RESAH veillera aussi au grain en faveur d'un déploiement qu'il souhaite « intelligent », en régulant les commandes et en évitant tout risque de surchauffe côté fournisseur. Sur ce point, Saficard, associée à Ingenico, se veut rassurante : elle sera capable de répondre à la demande, en cas de succès de l'opération. Pour la PME, l'accord-cadre représente une vraie vitrine et, bien sûr, l'opportunité de muscler son chiffre d'affaire en 2012. « Sous réserve que les adhérents utilisent l'accord-cadre et ne lance pas leurs propres appels d'offres. Tout dépend de l'impact qu'aura le RESAH », fait remarquer, à juste titre, Fabien Lellouche. En attendant, les acheteurs hospitaliers franciliens ne comptent pas s'arrêter en si bon chemin. Dominique Legouge en est persuadé : la prospection de l'innovation doit dépasser les simples frontières hexagonales. Les ambassades sont donc sollicitées. Au mois de juin, huit PME autrichiennes ont montré leur savoir-faire. Début octobre, ce sera au tour d'entreprises suédoises. Et le réseau a répondu à un appel à projets européen comme premier de cordée d'un consortium chargé de mettre au point un outil de recensement pointu des petites entreprises à forte valeur ajoutée.

(1) Lire notre article : La mutualisation a aussi des avantages pour les PME

Jean-Marc Binot © achatpublic.info