

QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION AVEC LE NOUVEAU PRÉSIDENT DE LESISS INTERNATIONAL

# FRANCE / AMÉRIQUE : FOCUS SUR LE MARCHÉ DES SIS

Après près de 20 ans passés en Amérique du Nord (États-Unis et Canada), où il a notamment collaboré avec des éditeurs internationaux de Systèmes d'Information de Santé (SIS) et d'Imagerie Médicale, Jacques Cornet est aujourd'hui à la tête de la Commission « International » récemment mise en place par la Fédération industrielle LESISS (Les Entreprises des Systèmes d'Information Sanitaires et Sociaux). Redécouvrant il y a peu le marché français de l'informatique de santé, il met à profit son expérience internationale pour revoir avec nous les différences structurelles entre celui-ci et ses équivalents nord-américains.

REVENONS D'ABORD SUR VOS 20 ANS PASSÉS ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET LE CANADA, OÙ VOUS ÉTÉ UN TÉMOIN PRIVILÉGIÉ DE LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE.

JACQUES CORNET : Ayant vécu, depuis les « grandes années 90 » de l'informatique, au plus près du pôle névralgique des technologies numériques - dont la Silicon Valley, au sud de San Francisco (Californie) -, j'y ai trouvé non seulement une grande créativité entrepreneuriale, mais également et surtout un important soutien financier pour les start-up qui y voyaient le jour. Celles-ci ont donc pu

référence en matière de stations d'imagerie médicale. Donc la créativité, l'esprit entrepreneurial et la recherche d'innovations sont bel et bien présents sur notre territoire français, et nos solutions s'exportent « potentiellement » bien.

**QUELLES SONT LES DIFFÉRENCES LES PLUS MARQUANTES ENTRE LES MARCHÉS INFORMATIQUES DE LA SANTÉ ?**

Les différences qui sautent aux yeux se situent au niveau du tissu industriel et des acteurs qui opèrent sur chaque marché. Pour un béotien il serait utile, pour mieux comprendre, de revenir sur

**« La difficile concrétisation des programmes nationaux français serait peut-être à mettre en rapport tant avec un pilotage stratégique faible qu'avec une absence générale de transparence dans l'attribution des différents projets »**

bénéficier d'un environnement propice pour se déployer au niveau international, et devenir, pour certains, les géants que l'on connaît aujourd'hui. Notez que je m'étais moi-même installé aux États-Unis pour diriger le déploiement d'une solution informatique de santé développée en France, et qui est devenue depuis la

l'émergence des SIH, il y a 20 ans. Comme il n'existait pas, à l'époque, d'offre industrielle adaptée aux besoins des établissements de santé, le développement des SIH a été confié au départ aux informaticiens hospitaliers, tant en France qu'aux États-Unis. Ce qui a conduit progressivement à la création de produits développés



par les grandes équipes informatiques, aux États-Unis via les grands Hôpitaux Universitaires (UCLA, Mass General, UCSF, Chicago), et en France via nos actuelles Structures Régionales d'Informatique Hospitalière (SRIH). Ces dernières sont aujourd'hui constituées en GIP tels que MIPIH, C-Page, Symaris, etc., ainsi qu'en des développements portés par les Hospices Civils de Lyon et par le CHU de Grenoble. Cette approche a toutefois évolué aux États-Unis, car le Gouvernement et les États ont décidé de recentrer l'hôpital sur sa mission de soins, et de déléguer la conception des SIS à des éditeurs privés. Une dynamique qui a favorisé l'émergence d'une offre industrielle structurée, créatrice de valeur et d'emplois. Or en France, je découvre qu'à l'inverse, GIP et autres acteurs publics sont devenus les plus gros fournisseurs informatiques du marché, alors que les prestataires privés ont de lourdes difficultés à croître, voire à exister. Associée à cette situation, l'autre différence majeure est le « procurement » des solutions, les modalités d'acquisition. Alors que l'acquisition de solutions par les établissements hospitaliers aux États-Unis passe nécessairement par des appels d'offres, en France les solutions développées par les GIPs sont en fait « proposées » par un mécanisme différent peu transparent, à savoir un système d'adhésion opaque ouvert aux établissements leur permettant ensuite un choix de produits au catalogue dudit GIP. Ce qui signifie simplement - et cela n'est pas un jugement de valeur de ma part, mais plutôt une évidence à tout un chacun familier de ce domaine - qu'il n'y a pas ou peu de mise en concu-

pourtant s'appuyer sur les compétences nationales nombreuses pour croître et se structurer, si tant est que le marché des SIS gagne en transparence. Notre système de santé ne pourrait qu'en bénéficier. Prenez le Canada, où des Provinces (Ontario, Québec, Alberta, pour ne citer qu'elles) mettent en œuvre avec succès de gros projets informatiques de santé parce qu'elles s'appuient à la fois sur un pilotage fort et un environnement concurrentiel entièrement transparent. La difficile concrétisation des programmes nationaux français (Hôpital 2012, Hôpital Numérique) serait donc peut-être à mettre en rapport, à mon sens, tant avec un pilotage stratégique faible (qui sclérose un peu plus le marché) qu'avec une absence générale de transparence dans l'attribution des différents projets. Les établissements de santé, s'ils étaient mieux sensibilisés aux principes de transparence, pourraient grandement bénéficier des processus connus des Marchés Publics - ainsi le dialogue compétitif -, qui leur permettraient, in fine, de choisir les solutions répondant le mieux à leurs objectifs.

#### **CES DIFFÉRENTS CONSTATS ONT AUJOURD'HUI POUSSÉ LESISS À RENFORCER SA STRATÉGIE.**

Engagée en faveur d'une meilleure transparence globale du marché des SIS en France, la Fédération LESISS a en effet commencé par demander aux structures publiques la production de leurs comptes, puis, devant leur refus, a saisi la Commission d'Accès aux Documents Administratifs (CADA). LESISS a également produit une cartographie des projets récents (plus d'une centaine à

**« LESISS a créé une Commission « International » afin d'aider ses adhérents à mieux exporter leurs solutions : le savoir-faire français, dont la qualité n'est plus à démontrer, pourra enfin s'exporter, tandis que la communauté nationale aura tout à gagner des retombées économiques de cette dynamique internationale »**

rence transparente, et que, s'il existe certes une offre indépendante et industrielle riche, celle-ci ne peut finalement s'épanouir via le mécanisme d'achat actuel.

#### **VOUS AVEZ VOUS-MÊME DÉCOUVERT AVEC SURPRISE CETTE MIXITÉ ÉDITEURS PUBLICS/ÉDITEURS PRIVÉS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DES SIS.**

Pour quelqu'un qui redécouvre le marché français, cette situation est en effet surprenante de nos jours et vraiment une spécificité de ce marché, surtout au vu des parts de marché très importantes des GIPs. Ce qui a certainement des effets sur l'émergence d'une réelle offre concurrentielle, laquelle pourrait

ce jour) qui ont été attribués sans appels d'offres. Cette cartographie, qui met en lumière les pratiques de notre marché, sera actualisée au fil de l'eau. Au delà des actions sur le territoire français, LESISS a également créé une Commission « International » - que je préside donc - afin d'aider ses adhérents à mieux exporter leurs solutions. Si la mise en place de cette nouvelle dynamique est certes un défi de taille, nous sommes optimistes : le savoir-faire français, dont la qualité n'est plus à démontrer, pourra enfin s'exporter, tandis que la communauté nationale aura tout à gagner des retombées économiques de cette dynamique internationale, aussi bien en termes de qualité des solutions proposées qu'en termes de création d'emplois hautement qualifiés.

FEDERER LES PRESTATAIRES AUTOUR DE NOUVEAUX DEFIS

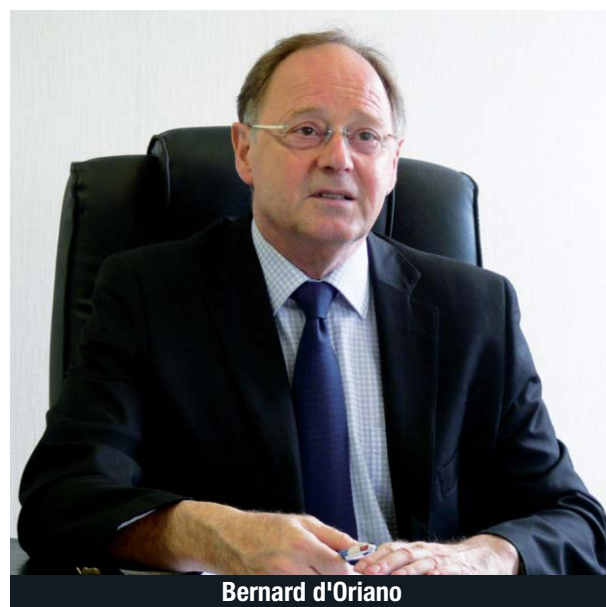
# UN NOUVEAU PRESIDENT POUR LESISS

Récemment élu à la tête de la Fédération des Entreprises des Systèmes d'Information Sanitaires et Sociaux (LESISS), Bernard d'Oriano – par ailleurs PDG de l'éditeur Fichier Sélection Informatique (FSI) – revient sur les principaux défis que doivent aujourd'hui relever les prestataires de Systèmes d'Information de Santé (SIS).

**AVANT D'ABORDER LES SOLUTIONS, POUVEZ-VOUS NOUS PARLER DES PROBLÈMES DU SECTEUR?**

**BERNARD D'ORIANO :** Celui-ci est aujourd'hui confronté à de nombreuses problématiques, entre autres liées aux difficultés rencontrées dans la mise en œuvre des projets institutionnels. Ces difficultés, comme l'ont entre autres souligné la Cour des comptes et le député Gérard Bapt<sup>1</sup>, rapporteur

stratégique et politique. Je pense notamment au Dossier Médical Personnel (DMP), qui vient d'être sévèrement jugé par la Cour des Comptes dans un rapport dont les conclusions<sup>2</sup> ont filtré dans la presse à la fin du moins d'août. S'ils n'ont pas remis en cause le DMP en tant qu'outil, les Sages de la rue Cambon n'ont pas manqué de dénoncer l'« absence [...] préjudiciable de stratégie » du DMP en tant que programme. Cette défail-



Bernard d'Oriano

**« Le manque de compétitivité du marché - budgets d'investissement faibles, marges 5 fois moindres qu'aux États-Unis - se traduit dans les faits par une baisse importante de la croissance et des résultats des prestataires, qui affecte leur potentiel de développement »**

du Projet de Loi de Financement de la Sécurité Sociale (PLFSS) sont elles-mêmes à mettre en rapport avec un défaut de gouvernance

lance du pilotage national voit le DMP aujourd'hui concurrencé par une multitude d'initiatives régionales, et vient contredire l'objectif

initialement affiché par l'État, à savoir la mise en place d'un outil commun à l'ensemble du territoire. Elle a également conduit à négliger la mise en œuvre de mesures incitatives à destination des médecins, dont l'adhésion au DMP est pourtant indispensable pour en assurer la pérennité. C'est d'ailleurs le choix qu'a fait le Québec, où les incitations financières allouées aux médecins ont permis d'accélérer l'adoption du Dossier de Santé du Québec (DSQ), l'équivalent de notre DMP, ou encore les États-Unis, qui ont choisi une approche similaire. L'aveuglement stratégique des administrations en charge de la modernisation de notre système de santé pointé par la Cour des Comptes se traduit également par l'inadéquation entre l'ambition affichée des différents projets nationaux et les ressources qui leur sont finalement allouées. Or cette faiblesse constitue la

seconde grande difficulté à laquelle est aujourd'hui confronté le marché des SIS. Ainsi, l'endettement record (près de 30 milliards d'euros) des établissements de santé conduit à une diminution drastique de leurs capacités d'investissement (déjà bien en-deçà de la moyenne européenne), et ne leur permet pas de financer eux-mêmes ce type de projet. L'ouverture aux hôpitaux du volet « Investissements d'Avenir » du Grand Emprunt aurait pu contribuer à assainir quelque peu la situation. Il ne faut toutefois pas exclure que ces investissements dits d'avenir soient recyclés pour régler des dépenses courantes. Je terminerai malgré tout sur une note d'espoir : l'importance des SIS en tant que vecteur d'amélioration de la qualité, de la continuité et de la sécurité des soins au service des patients est désormais largement reconnue par les institutions hospitalières. Gérard Vincent, délégué général de la Fédération Hospitalière de France (FHF), les compare d'ailleurs joliment au système vasculaire irriguant le corps humain, ce qui laisse présager des lendemains meilleurs, sous réserve qu'il y ait enfin un pilote dans l'avion doté de l'autorité pour clarifier les règles du marché.

#### COMMENT CETTE SITUATION IMPACTE-T-ELLE AUJOURD'HUI LES PRESTATAIRES DE SIS ?

La manque de compétitivité du marché - budgets d'investissement faibles, marges 5 fois moindres qu'aux États-Unis<sup>3</sup> - se traduit dans les faits par une baisse importante de la crois-

peu transparentes, ce qui affaiblit également le secteur. Pour autant et en dépit des divergences, la collaboration de LESISS avec les opérateurs publics dans leur ensemble est très active, comme l'a montré l'élaboration de la Charte BP6<sup>4</sup> avec la Fédération Hospitalière de France et l'Association des Structures d'Informatique Hospitalière Publiques Autonomes (ASINHPA) ; c'est d'ailleurs pour conforter cette harmonie que la Fédération LESISS a été récemment contrainte d'en appeler à la transparence sur les pratiques en demandant à ces structures publiques la production de leurs comptes, puis devant leur refus en saisissant la Commission d'Accès aux Documents Administratifs (CADA). Le dossier, aujourd'hui en cours d'instruction, devrait rapidement permettre de mettre en lumière des pratiques parfois surprenantes.

#### QUELLES PISTES ENVISAGEZ-VOUS POUR RELEVER CES DÉFIS ?

Puisqu'ils voient leur pérennité remise en cause et que les services de l'État semblent se hâter lentement pour créer un environnement propice à la croissance industrielle - et donc pour accroître le PIB marchand, les éditeurs de SIS étudient aujourd'hui des pistes innovantes afin de consolider eux-mêmes la filière en s'appuyant sur les compétences et atouts nationaux. Une initiative qui permettra, par exemple, de mieux tenir compte de l'évolution des besoins sociétaux (« bien-vivre », prévention, etc.) et d'anticiper l'émergence des nouvelles réfé-

**« Puisqu'ils voient leur pérennité remise en cause et que les services de l'État semblent se hâter lentement pour créer un environnement propice à la croissance industrielle, les éditeurs de SIS étudient aujourd'hui des pistes innovantes afin de consolider eux-mêmes la filière »**

sance et des résultats des prestataires, qui affecte leur potentiel de développement. Certes, des aides existent mais en raison de la multiplicité des guichets en charge de leur attribution, elles ne profitent qu'aux grands groupes qui ont le temps et les ressources nécessaires à y consacrer. Dans ce contexte délétaire, le vivier des entreprises innovantes de type TPE et PME - soit la grande majorité des prestataires - sont aujourd'hui contraintes de diminuer leurs budgets R&D. Une baisse supplémentaire des commandes ou un défaut de paiement des donneurs d'ordre publics leur serait d'ailleurs fatal. Par ailleurs, les règles d'attribution des marchés en matière de SIH en France, fortement encadrées par le secteur public, sont

rences qui constitueront les marchés de demain, dont le développement de nos capacités d'exportation sera un levier essentiel. Le tout en renforçant les fonds propres des entreprises afin de soutenir la mise en œuvre de projets R&D ambitieux pour satisfaire les besoins émergents.

1 - NDLR : voir interview en page 8

2 - NDLR : ces conclusions peuvent être consultées sur <http://www.lepoint2.com/pdf/conclusion-compte.pdf>

3 - NDLR : voir le Benchmark en page 16

4 - Bonnes Pratiques en Systèmes d'Information de Santé (NDLR : voir l'interview en page 28, et les articles pages 30 et 32 )