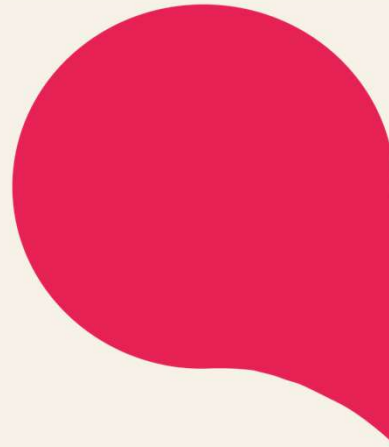


**Journées Nationales
13 & 14 octobre 2022**

**Réussir ensemble le virage numérique
dans le médico-social**



Quelles perspectives pour le programme ESMS numérique ?

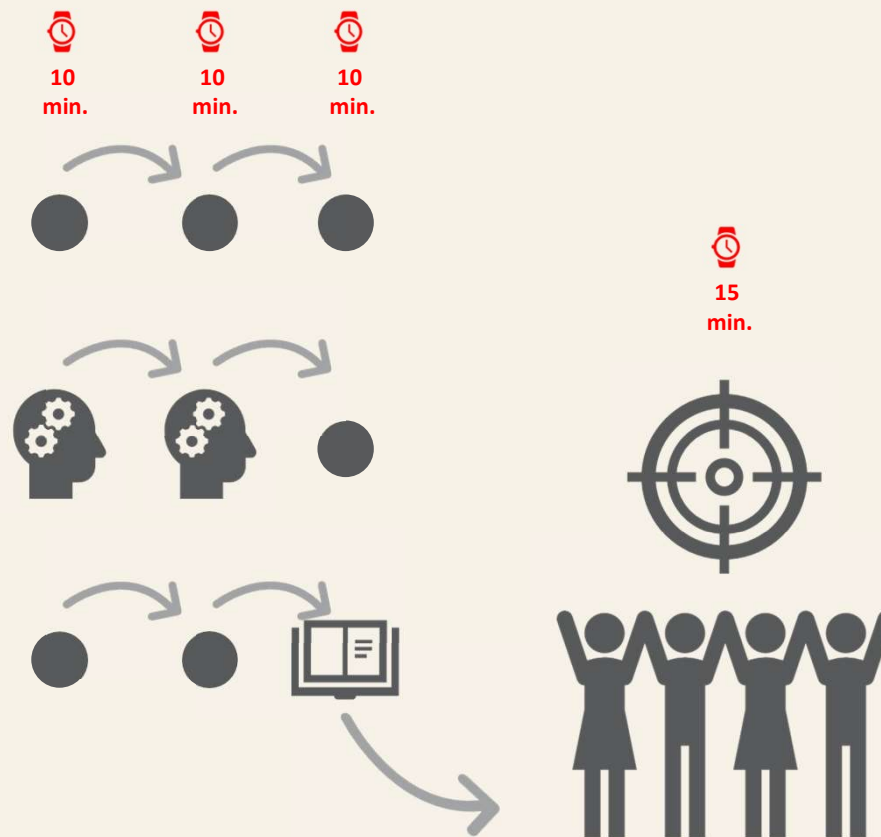
Les clés de la réussite pour 2023

3 ateliers, auxquels vous participez successivement

2 étapes de réflexion et de construction

1 étape de synthèse

Arrivée : restitution collective



2 605 ESSMS

ont démarré le déploiement de
leur solution DUI



Notre objectif : nous donner les repères concrets sur 3 questions clé pour 2023

- **Atteindre les usages cibles grâce à mon projet**
- **Sécuriser le choix et la relation contractuelle en l'absence de cadre d'achat public imposé**
- **Gérer l'écart entre mon besoin et le dossier de spécification de référencement Ségur**



Atteindre les usages cibles grâce à mon projet



Scénario favorable – Les usages cibles sont atteints

Leviers identifiés permettant le versement des fonds



Conduite du changement

Facteurs clés de réussite

Implication et engagement des équipes tout au long du projet

Accompagnement et formation au plus proche du terrain

Coordination des équipes, chefs de projet métier/SI



DUI adapté au besoin

Facteurs clés de réussite

DUI ergonomique et simple répondant aux usages

Implication de l'ensemble des usagers du DUI dès la phase amont et l'expression de besoin



Evaluation et suivi

Facteurs clés de réussite

Monitoring, suivi précis et régulier par le biais d'indicateurs

Transparence avec les ARS et tous les acteurs pour anticiper tout frein au bon déploiement et à l'atteinte des cibles



Facteurs techniques

Facteurs clés de réussite

Lister les prérequis techniques et les antécédents d'usage

Recette utilisateur basée au plus près des exigences



Organisation de proximité

Facteurs clés de réussite

Organisation structurée ARS / Grades / Editeurs

Appui de proximité ARS / Grades pour accompagner l'OG

Promotion du programme par ARS/Grades/CD



Scénario défavorable – Les usages cibles ne sont pas atteints

Leviers identifiés mettant en risque le versement des fonds



Gouvernance

Risques d'échec

Mauvaise compréhension des enjeux et cibles d'usages

Stratégie de formation inadaptée

Pilotage de projet défaillant (accompagnement, référents...)



Sens/Usage

Risques d'échec

Mauvaise communication autour des usages et de leur pertinence

Difficulté à mobiliser les équipes pour atteindre la cible



Cible mal évaluée

Risques d'échec

Niveau de cible trop ambitieux ou incohérent par rapport aux usages réels du secteur

Champ d'activité en marge du plan Segur



Editeurs

Risques d'échec

DUI non adapté au besoin, y compris technique

Non respect du calendrier de déploiement par l'éditeur



Coordination

Risques d'échec

Défaillance ou absence de gestion de la part du porteur/OG

Mauvaise collaboration entre l'ensemble des acteurs

Sécuriser le choix et la relation contractuelle en l'absence de cadre d'achat public imposé

Schéma directeur et stratégie de l'établissement

- Définition d'une **méthodologie claire** pour définir une **roadmap**
- **Coordination** et **communication** entre les acteurs du terrain, les éditeurs...



Relation

- Importance du rôle de **chef de projet** (en binôme afin d'anticiper un turnover?)
- Développement d'une vision **gagnant gagnant public / privé**



Cahier des charges

- **Liste des éditeurs** (base avec le référencement)
- **Grille de consultation** des éditeurs préétablie pouvant être à solliciter, pour aide au choix
- Une expression de besoins doit être réalisée et ajouter une notion de **priorisation des besoins**



- Les acteurs rencontrés lors de la journée sont **satisfaits** de retrouver la dynamique de ne plus avoir l'obligation de passer par un marché public
- Le **référencement des éditeurs** permet d'avoir le **respect des normes nationales** et de conserver un bon niveau de sérénité
Attention : ce référencement ne peut néanmoins pas se substituer à une expression de besoin de la part des établissements



Suivi

- Organisation précise des **différents niveaux de support** pour bien assurer la continuité
- Conservation du **lien avec un interlocuteur privilégié** (chef de projet éditeur ou un autre) en capacité de faire un **suivi macro régulier** sur l'utilisation du logiciel au sein des structures
- **Suivi des KPIs** définis en phase de déploiement



Déploiement

- **Tutorat de la part des porteurs** lors de la phase d'amorçage
- Développement d'un **calendrier de déploiement** bien défini
- Suivi d'une **checklist des actions**
- Proposition des **KPIs** (pas plus de 3) à suivre pour pouvoir **évaluer l'usage** du DUI par les professionnels



Devis

- **Appui des Grades** pour bien comprendre le devis
- Développement d'un **dialogue** précis et compétitif avec les différents éditeurs afin de bien distinguer leurs différences et d'aider au choix
- Réalisation d'un **contrat type** permettant aux OG d'avoir les incontournables d'un contrat (notamment la partie juridique)



Accompagnement

- **REX d'établissements** ayant déjà mis en place
- **Retours de collectifs** ayant déjà expérimenté
- Places de l'**intégrateur** et de l'**AMOA** à organiser
- **Livrables concrets** comme démos ou cas d'usages formulés à partir d'échanges terrain à reprendre
- **Niveau d'accompagnement** des éditeurs à identifier

Gérer l'écart entre mon besoin et le dossier de spécification de référencement Ségur

3 étapes pré-requises pour bien exprimer le besoin

1a

1b

1c



Evaluer l'existant

- ✓ Comprendre et **maitriser l'existant** d'un point de vue métier et SI
- ✓ Compréhension du **fonctionnement métier** : réalisation de la cartographie métier ou d'un audit de fonctionnement de la structure
- ✓ Compréhension du **fonctionnement SI** : évaluation de la maturité SI, étude d'intégration au niveau du SI, des briques techniques existantes



Etudier le besoin

- ✓ Formaliser une expression de besoin **précise, réaliste**, basée sur des verbes
- ✓ Pour ce faire, il est important d'aller au plus **près du terrain** : **d'interviewer** les opérationnels, de **comprendre** leurs usages
- ✓ Lister les **actions métier**, par exemple par le biais de réalisation de cas d'usage, et identifier pour lesquelles et en quoi le numérique peut **apporter un gain métier** à ces actions



Mettre en vis-à-vis du DSR

- ✓ Le DSR est mis à disposition des éditeurs logiciels / industriels et n'est **pas un outil adapté aux opérationnels** / porteurs de grappes
- ✓ Il est important en conséquence d'être **accompagné** en interne ou en externe afin de bien comprendre les services socles
- ✓ Afin d'arbitrer entre les besoins exprimés, il est important de bien **cadrer** l'EDB pour ne pas partir sur demande trop exhaustive



- *Le cahier des charges commence par des objectifs précis partagés (SMART) : les arbitrages sont réalisés selon leur apport de valeur identifié*
- *Une solution progicielle est clé en main et ne peut pas s'adapter précisément à l'intégralité du besoin de tous les opérationnels – L'ajout de spécifique demande obligatoirement un très haut niveau de maturité*
- *Ne pas hésiter à s'accompagner de l'AMO pour la production de l'expression du besoin*