

## Les lauréats de la catégorie "Innovation"

1<sup>er</sup>  
**PRIX**

### Un dialogue compétitif pour l'acquisition d'un IRM

**Acteur :** CHU Amiens-Picardie.

**Contexte :** les 10 établissements du Groupement hospitalier de territoire (GHT) Somme Littoral Sud ont mis en commun leur direction des achats afin de devenir un levier de l'efficacité de la prise en charge des patients du territoire.

**Objectif :** acquérir un IRM péroratoire pour le CHU Amiens-Picardie.

**Projet :** ni la location simple, ni l'achat de l'IRM n'apparaissaient comme des pistes d'acquisition pertinentes. Il a donc été choisi de lancer une procédure d'achats sous forme d'un dialogue compétitif pour co-construire, avec les fournisseurs, une solution pertinente permettant de recourir à une prestation partenariale. Le travail s'est déroulé sur sept mois entre les directions du GHT et les fournisseurs retenus. C'est la société Medtronic, qui a ensuite été retenue. Le modèle de financement économique – accompagnement sur six ans, 6 millions d'euros – repose sur une tarification à l'acte, qui inclut un paiement à la procédure et un intéressement corrélé à l'activité. L'intégration d'une clause de réexamen dans la structuration du dialogue compétitif, activée par le biais d'une modification de contrat, a évité le recours à une procédure d'achats formalisée.

**Résultats :** grâce à cet outil et à l'amélioration de la prise en charge des patients, le CHU d'Amiens a constaté la réduction des délais d'hospitalisation. C'est la première fois qu'un tel mécanisme de financement global avec intéressement était déployé dans un établissement public hospitalier. Ce modèle a ensuite été développé dans plusieurs établissements hospitaliers publics et privés.



Magali Tassery,  
 directrice des achats du  
 CHU Amiens-Picardie

2<sup>e</sup>  
**PRIX**

### Un chatbot nommé "Jim" pour Technicolor



Matthieu Chabeaud (à gauche), fondateur & CEO de askR.ai, et Cédric Le Saveant, vice-président transformation digitale des achats et de la supply chain de Technicolor

**Acteurs :** Technicolor avec askR.ai

**Contexte :** le reporting des dépenses se faisait à partir des informations centralisées dans une solution eSourcing, mais celle-ci ne répondait pas au besoin d'accessibilité à l'information de façon instantanée.

**Objectif :** trouver une solution pour apporter des réponses en temps réel aux questions des acheteurs, mais aussi donner accès aux informations achats à une population plus large et, notamment, aux différents business.

**Projet :** les achats ont choisi la solution askR.ai, début 2019, pour leur fournir une interface conversationnelle qui permet aux utilisateurs de poser leur question à l'oral ou par écrit, via une Web appli dédiée ou par e-mail, afin d'obtenir une réponse immédiate sous forme de chiffre, de tableau ou de graphique. Le projet est mené en mode agile avec les utilisateurs. Le data set interrogé par AskR.ai: la totalité des dépenses de Technicolor, directes et indirectes, incluant les données fournisseurs (catégories d'achats, termes de paiement, commandes, factures).

**Résultats :** le bot, nommé "Jim", avec lequel il est possible de converser depuis tous les canaux de communication de Technicolor, apporte instantanément les réponses aux questions des acheteurs sur les dépenses et les fournisseurs, sans qu'ils aient à se connecter à l'outil achats.

3<sup>e</sup>  
**PRIX**

### In'Li ou le contrat facilité grâce à la blockchain



Emmanuelle Robin-Teinturier, directrice générale adjointe de In'li et Christophe Carminati, directeur général de ContractChain

**Entreprises :** In'li (Action Logement Immobilier) avec ContractChain.

**Contexte :** In'li, acteur de la gestion de logements intermédiaires en Ile-de-France, s'est donné pour mission d'innover, et a ainsi créé l'In'Li Lab, qui accueille six start-up, dont ContractChain, spécialisée dans la blockchain.

**Objectif :** sécuriser et rendre plus rapide, plus simple et moins coûteuse la chaîne contractuelle numérique.

**Projet :** In'li a demandé à ContractChain de développer une solution de dématérialisation et d'horodatage des appels d'offres. Après six mois de travail avec les directions juridiques, DSI, innovation et les directions opérationnelles, un premier contrat a été signé en décembre dernier via la blockchain, de façon rapide et sécurisée en trois clics: première étape, chaque document est ancré d'un contrat, puis celui-ci est transmis au titulaire pour validation. Un dernier clic permet aux signataires de s'assurer de l'authenticité des documents.

**Résultats :** les parties signent en parfaite connaissance du contenu du contrat: la revue est réelle et nécessairement complète. Gain de temps et de sécurité. Le procédé est aujourd'hui en phase de déploiement pour l'ensemble des contrats de la direction opérationnelle.