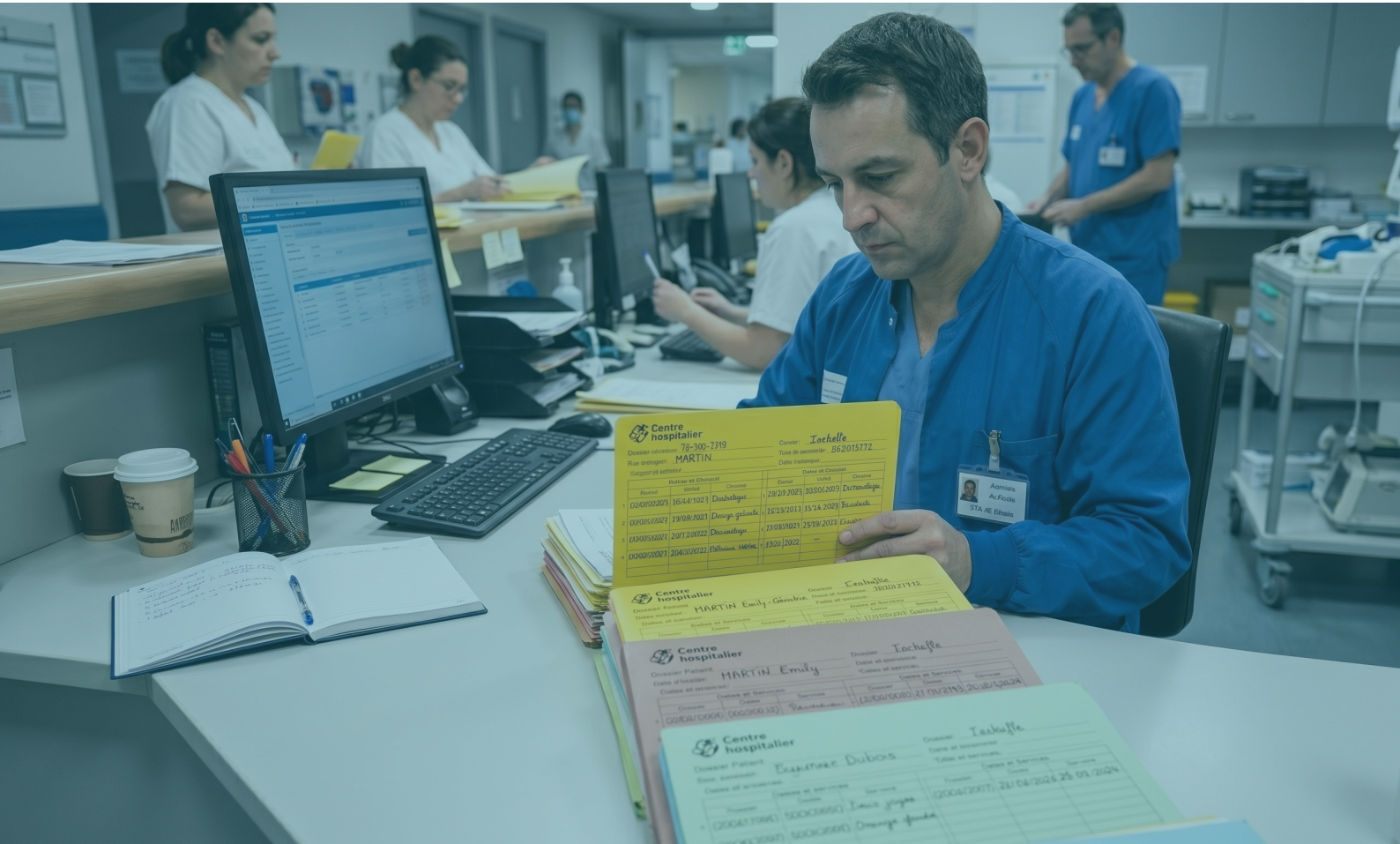



Achat dossier patient personnalisé

le guide complet pour les établissements de santé





Quand un responsable achats d'hôpital cherche à renouveler ses dossiers patients, la première question n'est généralement pas "quel grammage de carton ?" mais plutôt : "par où est-ce que je commence ?". Le marché des dossiers médicaux personnalisés est resserré, les fournisseurs peu nombreux, et les contraintes — réglementaires, fonctionnelles, budgétaires — s'empilent vite. Ce guide couvre l'ensemble du processus : de la définition du besoin jusqu'à la commande, en passant par les options de personnalisation, les matières disponibles, et les spécificités de l'achat public.



Sommaire

- P02 -- Pourquoi le dossier patient papier reste incontournable en 2026
- P03 -- Ce que recouvre concrètement un "dossier patient personnalisé"
- P04 -- Les options de personnalisation disponibles chez un fabricant spécialisé
- P06 -- Ce que dit la réglementation sur le dossier patient papier
- P07 -- Comment se déroule un achat de dossiers patients dans un hôpital
- P09 -- Ce qu'il faut vérifier avant de choisir son fournisseur
- P10 -- Processus type d'une première commande de dossiers patients personnalisés
- P11 -- Budget et devis : ce qu'il faut savoir avant de consulter
- P12 - Questions fréquentes des acheteurs hospitaliers

Pourquoi le dossier patient papier reste incontournable en 2026

La transition numérique progresse dans les hôpitaux. Les Dossiers Patients Informatisés (DPI) financés dans le cadre du Ségur de la Santé couvrent aujourd'hui une part croissante des établissements. Malgré cela, le dossier papier tient bon. Plusieurs raisons concrètes expliquent sa persistance.

D'abord, la résilience. Un dossier cartonné ne tombe pas en panne. Il ne dépend pas d'un accès réseau, d'un serveur disponible ou d'une session ouverte. Au pied du lit d'un patient, entre deux services, ou lors d'un transfert, il reste consultable sans condition. C'est une assurance opérationnelle que les équipes soignantes ne sont pas prêtes à abandonner — même dans des établissements largement numérisés.

Ensuite, la question sécurité. Les ransomwares et les intrusions sur les SIH hospitaliers se sont multipliés ces dernières années. Le dossier physique, lui, est à l'abri de ce type de risque. Il constitue une sauvegarde tangible que beaucoup d'acheteurs valorisent explicitement dans leurs cahiers des charges.

Enfin, la coexistence. La grande majorité des établissements fonctionne aujourd'hui en mode hybride : le DPI centralise les données, mais des supports papier continuent de circuler — pour la chirurgie ambulatoire, les parcours transfusionnels, les consultations externes, ou simplement parce que certains services n'ont pas encore basculé. Ces besoins résiduels nécessitent des dossiers bien conçus, durables, et identifiables immédiatement comme appartenant à l'établissement.



Ce que recouvre concrètement un "dossier patient personnalisé"

Le terme dossier patient désigne plusieurs produits très différents selon les établissements. Avant toute consultation de fournisseurs, il est utile de clarifier ce que l'on cherche à acheter.

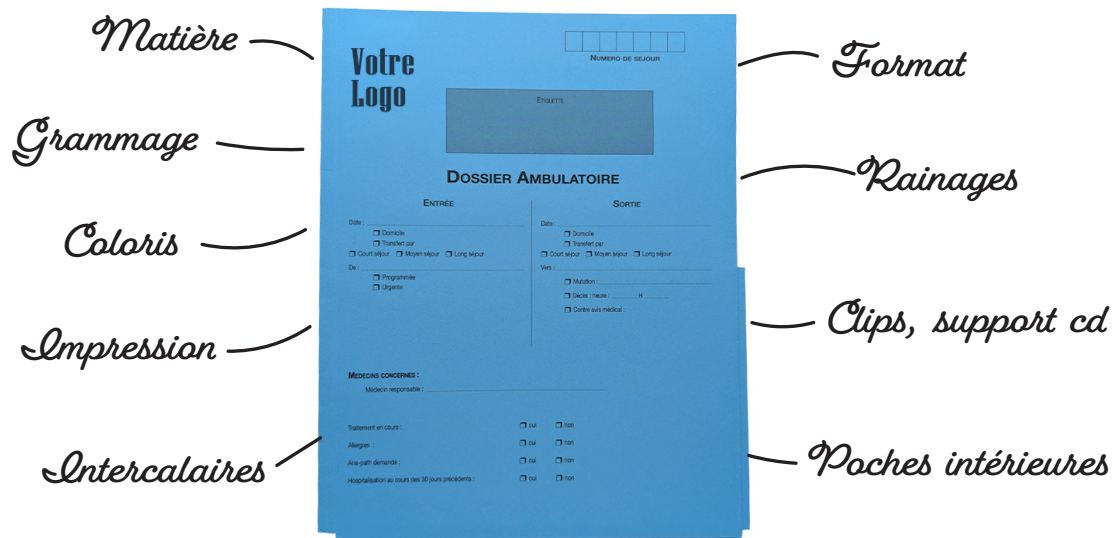
La **chemise dossier médical** est le support de base. Elle regroupe l'ensemble des documents du patient — ordonnances, comptes rendus d'interventions, résultats d'exams, fiches de surveillance, lettres de correspondance — dans un ensemble structuré, avec ou sans intercalaires, avec ou sans poches intérieures. C'est le produit le plus commandé par les hôpitaux et cliniques.

Le **dossier ambulatoire** est conçu pour la chirurgie ou les soins de courte durée. Il centralise les documents d'un séjour spécifique sans vocation à suivre le patient sur le long terme. Son format est souvent différent du dossier médical standard, et sa personnalisation peut porter sur des éléments fonctionnels : zones de signature, fiche de liaison pré-remplie, codes couleurs par spécialité.

Le **dossier transfusionnel** répond à des exigences réglementaires particulières. Les actes transfusionnels doivent être archivés 30 ans (contre 20 ans pour le dossier général), ce qui impose des matières plus robustes et des caractéristiques d'archivage spécifiques.

La **pochette d'admission** est utilisée au bureau des entrées pour rassembler les documents administratifs et d'identité à l'arrivée du patient. C'est un format plus simple, souvent personnalisé avec le logo de l'établissement et un espace d'identification patient.

La **pochette radiologie** archive les documents d'imagerie. Son format grand (souvent 38 × 52 cm) et sa résistance aux manipulations fréquentes en font un produit distinct.



Les options de personnalisation disponibles chez un fabricant spécialisé

C'est là que la différence entre un fournisseur généraliste et un fabricant spécialisé santé devient visible. Un imprimeur standard peut produire une chemise cartonnée avec votre logo. Un fabricant spécialisé comme Luquet & Duranton conçoit un support adapté aux contraintes réelles du terrain hospitalier.

Impression et identité visuelle

L'impression du logo de l'établissement est la personnalisation la plus demandée. Elle s'applique en couverture, mais peut également couvrir la face intérieure du dossier — pour y imprimer des grilles de suivi, des tableaux de constantes, ou les zones dédiées aux différentes catégories de documents (antécédents, traitements en cours, comptes rendus...).

La quadrichromie permet de reproduire fidèlement la charte graphique de l'établissement, y compris les teintes Pantone spécifiques. Pour les établissements publics avec des contraintes de cohérence visuelle forte (CHU, hôpitaux universitaires), c'est souvent un prérequis.

Les codes couleurs par service constituent une personnalisation fonctionnelle très appréciée sur le terrain. Un dossier rouge pour la cardiologie, vert pour la maternité, bleu pour la chirurgie : les équipes retrouvent le bon dossier sans avoir à lire l'étiquette. Ce système de codification colorimétrique peut être intégré directement à la fabrication.

Matière et format

Le grammage du carton détermine la durabilité du dossier. Pour un usage en service actif avec des manipulations quotidiennes, un carton haute densité entre 300 et 400 g/m² est recommandé. Pour les archives à long terme, certains établissements préfèrent le polypropylène, matière quasi indestructible qui résiste au temps, à l'humidité et aux manipulations intensives.

Le format peut s'adapter aux contraintes de rangement existantes : chariots de soins, armoires d'archivage standard, rails de dossiers suspendus. Un bureau d'études intégré chez un fabricant spécialisé peut calibrer les dimensions exactes pour une intégration sans friction dans l'environnement physique du service.

Les accessoires internes

intercalaires, clips, poches, rainages d'aisance, dos extensibles — font partie intégrante de la conception sur mesure. Un dos rentré collé de 40 mm avec plusieurs rainages permet d'accueillir un volume variable de documents sans déformer le dossier.

Identification patient et identito-vigilance

Sur les établissements soumis à des procédures d'identito-vigilance renforcées, le dossier papier doit intégrer des zones d'identification claires et standardisées : emplacement pour étiquette code-barres IPP (Identifiant Permanent du Patient), zone de collage pour l'étiquette patient, voire une fenêtre transparente sur la couverture. Ces éléments peuvent être intégrés dès la fabrication.





Ce que dit la réglementation sur le dossier patient papier

Tout acheteur d'un établissement de santé doit avoir en tête le cadre légal qui s'applique au dossier médical. Il conditionne directement les choix de matières et d'archivage.

L'article R.1112-2 du Code de la santé publique impose la constitution d'un dossier médical pour tout patient hospitalisé dans un établissement de santé public ou privé. Ce dossier doit centraliser les informations essentielles : antécédents médicaux, traitements en cours, comptes rendus d'interventions, résultats d'examens, lettres de correspondance entre professionnels.

L'article R.1112-7 fixe la durée de conservation à 20 ans à compter du dernier séjour dans l'établissement ou de la dernière consultation externe. Si ce délai s'achève avant le 28^e anniversaire du patient, la conservation est prorogée jusqu'à cette date. En cas de décès dans les 10 ans suivant le dernier passage, le dossier est conservé 10 ans à compter du décès.

Pour les dossiers transfusionnels, la durée est portée à 30 ans conformément à la directive européenne du 30 septembre 2005.

Ces durées de conservation ont des conséquences directes sur le choix des matières : un carton standard de 300 g peut se dégrader sur 20 ans en archives denses. Le polypropylène ou les cartons haute densité avec traitement de surface offrent une meilleure pérennité physique.

La CNIL encadre par ailleurs la confidentialité des données de santé contenues dans ces supports. La chaîne de fabrication et le transport des dossiers personnalisés doivent garantir que les données d'identification (logo, numérotation interne, codes de service) ne permettent pas d'identifier des patients individuels.

Comment se déroule un achat de dossiers patients dans un hôpital ?

Le circuit d'achat varie selon la taille de l'établissement et le montant envisagé.

En dessous des seuils de marchés publics

Pour des commandes inférieures aux seuils de procédure formalisée (actuellement 143 000 € HT pour les fournitures dans les établissements publics de santé), l'acheteur peut procéder par marché à procédure adaptée (MAPA) ou par commande directe auprès d'un fournisseur référencé. Le dossier est alors simplifié : demande de devis, bon de commande, livraison.

Dans ce cas, le critère principal n'est pas le prix unitaire mais la fiabilité de l'approvisionnement : délais de livraison, cadencement possible, réactivité sur les renouvellements, qualité constante entre les lots.

Via les centrales d'achat

Les établissements publics peuvent s'appuyer sur des centrales d'achat pour simplifier leurs procédures.

L'UGAP (Union des Groupements d'Achats Publics) propose des fournitures de bureau et de classement, mais sa gamme ne couvre pas les dossiers médicaux sur mesure avec identité visuelle. Elle reste utile pour les consommables standards.

CAHPP (Centrale d'Achat pour les Établissements de Santé Privés) et UniHA (groupement de coopération sanitaire pour les CHU et CH publics) disposent de référencements pour les fournitures hospitalières. Les fournisseurs référencés dans ces centrales répondent à des critères de qualité préalablement vérifiés, ce qui simplifie la procédure pour l'acheteur.

Un fournisseur référencé dans ces centrales peut être sollicité directement, sans nouvelle mise en concurrence, quelle que soit la valeur de la commande — à condition que le produit corresponde au périmètre du marché.

La personnalisation dans le cadre d'un marché public

Intégrer une prestation de personnalisation (impression du logo, fabrication sur mesure) dans un marché public nécessite de bien formuler le cahier des charges. Il convient de distinguer :

Les spécifications techniques : format, matière, grammage, nombre d'intercalaires, type de fermeture, présence d'accessoires.

Les spécifications de personnalisation : logo, charte graphique, codes couleurs, contenus internes imprimés, zones d'identification.

Les conditions de livraison : cadencement, délai de première livraison, gestion des stocks tampons.

Un bon cahier des charges pour ce type de produit précise également la procédure de validation du bon à tirer (BAT) : le fournisseur propose un fichier infographique à valider avant lancement de la production. C'est une étape incontournable pour tout premier achat de dossiers personnalisés.



Ce qu'il faut vérifier avant de choisir son fournisseur

Plusieurs critères distinguent les fournisseurs sérieux sur ce marché.

La fabrication française et le contrôle qualité. Un fabricant qui produit en France maîtrise sa chaîne de fabrication, garantit la traçabilité des matières, et peut intervenir rapidement en cas de non-conformité. Pour un acheteur hospitalier, c'est une garantie de réactivité sur les commandes urgentes et une assurance sur la continuité d'approvisionnement.

L'expérience sectorielle. Un fournisseur qui travaille depuis des années avec des hôpitaux et cliniques connaît les contraintes réelles du terrain : chariots de soins, armoires d'archivage, codes couleurs de service, pratiques d'étiquetage IPP. Ces détails ne s'improvisent pas. Ils se traduisent directement dans la conception du produit.

La capacité à gérer les renouvellements. Un dossier médical personnalisé n'est pas une commande ponctuelle. L'établissement en commandera régulièrement, sur des années. Le fournisseur doit être capable de maintenir à l'identique le BAT validé, la teinte Pantone, le grammage et les dimensions — sans variation de lot à lot.

Les délais et le cadencement. Certains fournisseurs proposent un approvisionnement cadencé : l'établissement définit un volume annuel, les livraisons se déclenchent par tranche selon un calendrier prédéfini. Cette formule soulage la logistique interne et évite les ruptures de stock imprévues.

L'interlocuteur dédié. Pour un produit aussi spécifique qu'un dossier personnalisé, avoir un chargé de compte unique qui suit le dossier de l'infographie jusqu'à la livraison est un vrai avantage opérationnel. C'est ce qui évite les allers-retours, les erreurs de BAT, et les retards à la commande.

Processus type d'une première commande de dossiers patients personnalisés

Étape 1

Cadrage du besoin.

L'acheteur recense les services concernés, les volumes annuels estimés, les formats existants (ou souhaités), et rassemble les éléments de la charte graphique (logo en haute définition, codes Pantone ou valeurs RVB, charte couleurs).

Étape 2

Consultation du fournisseur.

Envoi d'un cahier des charges ou prise de contact directe avec le commercial. Un bon fabricant pose les bonnes questions : format fermé/ouvert, nombre d'intercalaires, type de fermeture, matière, zones imprimées intérieures, volume de la première commande, délai souhaité.

Étape 3

Proposition et maquette.

Le fournisseur produit une proposition technique avec devis et, si la commande est retenue, une maquette infographique (BAT numérique). C'est le moment de vérifier que le rendu correspond à la charte de l'établissement et que les zones fonctionnelles (emplacement IPP, zones de signature, organisation interne) sont bien positionnées.

Étape 4

Validation du BAT.

L'acheteur valide le BAT avec, idéalement, l'aval du service communication de l'établissement. C'est la dernière étape avant lancement de production. Toute modification après validation entraîne généralement des frais supplémentaires.

Étape 5

Production et livraison.

Les délais varient selon la complexité du produit et le volume commandé. Pour un dossier médical standard avec impression personnalisée, compter entre 3 et 6 semaines à partir de la validation du BAT.

Étape 6

Renouvellements.

Pour les commandes suivantes, le BAT validé sert de référence. Un simple bon de commande suffit à déclencher la production, sans repasser par l'étape infographique.

Budget et devis : ce qu'il faut savoir avant de consulter

Le prix d'un dossier patient personnalisé dépend de plusieurs variables qui interagissent entre elles. Poser la bonne question au bon moment évite des allers-retours inutiles avec les commerciaux.

Le volume est le levier principal. Les coûts de mise en route — calage machine, plaques d'impression, maquette infographique — sont fixes quel que soit le tirage. Sur une petite quantité, ils pèsent lourd dans le prix unitaire. À partir d'un certain seuil, le coût marginal chute significativement. La plupart des fabricants spécialisés proposent des grilles tarifaires par palier de volume, avec une rupture de prix notable entre les commandes de test et les commandes de renouvellement.

Le niveau de personnalisation influe sur les coûts de fabrication. Un dossier en bichromie avec logo en couverture revient moins cher qu'un dossier en quadrichromie recto-verso avec contenu intérieur imprimé sur les deux faces et intercalaires codés couleurs. La différence peut être significative — mais elle doit être mise en regard de l'impact fonctionnel réel sur le terrain.

La matière choisie a un poids direct sur le tarif. Le polypropylène est plus onéreux que le carton, mais sa durabilité sur 20 ans d'archives peut compenser le surcoût initial. Un fabricant sérieux aide l'acheteur à rationaliser ce choix en fonction de l'usage réel prévu : dossier actif en service, dossier transitoire, dossier d'archivage définitif.

Les prix ne sont pas affichés pour une bonne raison. Chaque commande est différente : format, matière, niveau d'impression, volume, accessoires internes, conditionnement, délai. Publier un tarif catalogue n'aurait pas de sens sur ce type de produit. La procédure standard est la demande de devis sur cahier des charges — ce qui permet au fabricant de proposer une offre adaptée et à l'acheteur d'avoir une base de comparaison réelle entre fournisseurs.

Pour obtenir un devis, l'idéal souhaité (ou le format actuel à volume annuel, les éléments du niveau de personnalisation informations, un fabricant

est d'avoir en main : le format reproduire), une estimation du de charte graphique, et une idée attendu. Avec ces quatre peut répondre en 48 à 72 heures.



Questions fréquentes des acheteurs hospitaliers

Peut-on commander des dossiers patients personnalisés en petites quantités ?

Oui, mais le seuil minimum dépend du fournisseur et du niveau de personnalisation. Un dossier avec impression quadrichromie recto-verso implique des coûts de mise en route qui se justifient à partir d'un certain volume. Les fabricants spécialisés santé orientent généralement les établissements vers des volumes cohérents avec leur consommation annuelle.

Quelle matière choisir pour des archives longue durée ?

Pour des dossiers destinés à rester 20 ans en archives, le polypropylène est la matière la plus résistante : il ne se dégrade pas, supporte l'humidité, et résiste aux manipulations répétées. Le carton haute densité traité en surface est une alternative plus économique, viable pour des dossiers en usage actif.

Le dossier papier est-il compatible avec les étiquettes patient générées par le SIH ?

Oui, à condition que le dossier soit conçu avec les zones de collage adaptées. Un fabricant spécialisé peut intégrer dès la conception un emplacement normé pour les étiquettes code-barres IPP, compatible avec les étiquettes issues des différents SIH du marché.

Peut-on faire personnaliser des dossiers par service ou par spécialité ?

Tout à fait. Certains établissements commandent des versions distinctes selon les services : dossier de chirurgie ambulatoire, dossier de maternité, dossier d'urgences... Chaque version peut avoir sa propre couleur, son propre contenu interne imprimé, et son propre code de rangement. La gestion de plusieurs références chez un même fabricant simplifie les réassorts.

Comment fonctionne le cadencement des livraisons ?

L'établissement définit un volume annuel avec le fournisseur. Les livraisons se déclenchent selon un calendrier préétabli (mensuel, trimestriel...) ou à la demande via bon de commande. Certains fabricants proposent un stock tampon pour absorber les pics de consommation imprévus.

Un fournisseur référencé CAHPP peut-il répondre à une commande d'un établissement public ?

Les marchés CAHPP sont ouverts aux établissements de santé privés. Les établissements publics passent plutôt par UniHA ou par procédure propre (MAPA, appel d'offres). Il est cependant possible de solliciter un fournisseur privé hors centrale d'achat dans le cadre d'un MAPA, sous réserve que la procédure respecte les règles de publicité et de mise en concurrence adaptées au montant estimé.



Luquet & Duranton, votre fournisseur de dossiers patients sur-mesure. Nous proposons de nombreuses options pour la personnalisation de tous vos dossiers, pochettes, chemises...

**Luquet &
Duranton**
/// depuis 1898 ///

Luquet & Duranton

2 route de Californie

07100 Annonay

04 75 69 20 50

pld@luquet-duranton.fr

www.luquet-duranton.fr