

Procédures d'achat en milieu public et privé

- Introduction et généralités
- La pratique en milieu hospitalier
- La pratique en milieu libéral

D Sirinelli CHRU Tours



L'objectif de « l'achat »

- Disposer d'un outil de production d'actes d'imagerie
 - Qui réponde aux attentes médicales
 - A des conditions financières prédéfinies
- Il peut en fait s'agir
 - D'un achat
 - D'une location
 - D'une mise à disposition



Les différentes dimensions

- **L'attente médicale**
 - et les prestations associées (SAV, recherche..)
- La dimension technologique
- Le volet financier
- Le facteur temps



Les 4 différentes étapes

- 
- Définir un besoin (**projet MEDICAL**) et élaborer un dossier financier
 - Rédiger une demande : cahier de charges
 - Analyser les offres du marché
 - « Négocier » et décider
 - **Assurer le suivi**



Préciser d'emblée

- la place du radiologue (le pilotage)
 - Qui conduit le projet ?
 - Qui intervient aux différentes phases?
- Les critères de choix et leur **pondération**
 - Médicaux
 - Technologiques et fonctionnels
 - Financiers

Les acteurs

- L'acheteur qui exprime une demande
 - Radiologue, ingénieur, administrateur
- Les industriels qui rédigent une offre

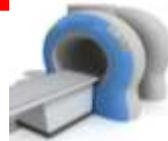
Et de plus en plus....

- Une structure financière intermédiaire
 - Qui vous prête de l'argent
 - Qui possèdera l'équipement « mis à disposition »

industriel



Organisme financier

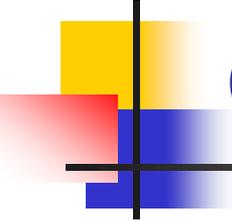


Utilisateur



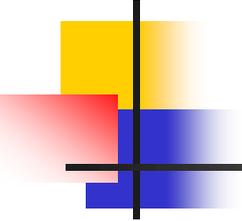
Le facteur temps

- Date d'installation
 - Tenant compte des travaux
- Durée du processus d'achat
 - En semaines, mois ou années !!!
- Durée de vie de la machine
 - Mode de financement / amortissement
 - Obsolescence clinique ou technologique
 - Évolutivité ?
- Installation du nouvel équipement
 - Date exacte dans l'année :
 - décompte annuel des forfaits techniques
 - Durée de la suspension d'activité à l'installation
 - Perte de production



définir la procédure d'achat

- La forme juridique de la procédure
 - Modèle Privé Vs Public
 - La forme de la procédure
 - Appel d'offre par lots
 - Achats groupés
- Le volet financier
 - Le projet financier
 - Charges
 - Recettes
 - Le modèle financier de l'acquisition
 - Location vs achat
 - Mise à disposition, gestion de parc



Le mode juridique

- **Libéral** : **marché de gré à gré**
 - Dialogue direct entre les 2 parties
 - rapidité
- **Hôpital** : **code des marchés publics**
 - Respecter les règles de la mise en concurrence
 - Devoir **rendre des comptes**
 - Contrôles de la procédure : explications du choix

Le mode juridique à l'Hôpital :

code des marchés publics

- Respecter les **règles de la mise en concurrence**
 - **Choix du plus efficient au moindre coût**
 - Différentes étapes de durée prédéfinie
 - Traces écrites
 - Cahier des charges , Critères de choix
 - Pas de négociation
 - Analyses des offres contenus dans les plis
- Contrôles de la procédure : explications du choix



7. LES ACHATS D'ÉQUIPEMENTS D'IMAGERIE.....	38
7.1. LES SPÉCIFICITÉS DE L'ACHAT EN IMAGERIE ET L'ÉVOLUTION DE CES DÉPENSES D'ÉQUIPEMENTS	38
7.1.1. Les déterminants des décisions d'achat en imagerie	38
7.1.2. L'évolution des dépenses contemporaines du CHRO en imagerie	38
7.2. L'ÉTUDE APPROFONDIE D'UN MARCHÉ EN IMAGERIE	39
7.2.1. L'analyse de l'offre	39
7.2.2. La définition du besoin	39
7.2.3. Une appréciation de la procédure globale de passation	40
7.2.4. L'analyse des offres	41
7.2.5. L'efficacité de la procédure	42
7.2.6. La pratique d'une démarche d'achat en coût complet	42
7.2.7. Une réelle attention portée sur la maîtrise des coûts de maintenance de l'IRM	44
7.3. L'ABSENCE DE VALORISATION DES ÉQUIPEMENTS USAGERS	45

Equipements d'imagerie en coupe (parts de marché)	CHRO	Marché national
General Electrics Medical Services (GEMS)	43,6 %	45,2 %
Siemens	56,4 %	26,3 %
Philips	néant	26,2 %
Toshiba	néant	2,2 %
Hitachi	néant	0,1 %
TOTAL	100,0 %	100,0 %

Source : CHRO, données SNITEM pour la France reprises par la DGOS



Comment payer ?

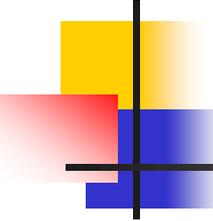
Les différentes possibilités

- Achat
- Location financière / Crédit bail

Pour comparer les modèles il faut

- Inclure tous les frais
 - Frais financiers
 - maintenance et période de Garantie
 - Équipements annexes
- Sur une même période 5 à 7 ans

Les différentes possibilités :



Achat

- L'équipement appartient en propre à l'établissement
- Tenir compte de tous les frais
 - Intégrer le coût **maintenance**
 - contrat d'entretien moins la durée de garantie (1 à 2 ans)
 - Frais financiers d'un éventuel emprunt

Les différentes possibilités :

location :

- Mise à disposition, loyer mensuel
- tous frais inclus, d'un équipement et de son **entretien** sur une durée définie
- Fait intervenir un organisme financier tiers
- Préciser les conditions de sortie !
- cout du loyer dépend de la valeur résiduel du matériel

industriel



Organisme financier



Utilisateur

location :

Peut prendre 2 formes

- Location financière (sans option d'achat)
- Crédit bail :
 - possibilité d'achat en fin de contrat
 - mention obligatoire de la valeur de rachat





La pratique en milieu hospitalier

- Les enjeux
 - Crédits d'investissement ou d'exploitation
 - Achat ou Location ?
- Les contraintes : **code des marchés publics**
- Les options sur la procédure
 - Achats groupés ou non ?
 - autres



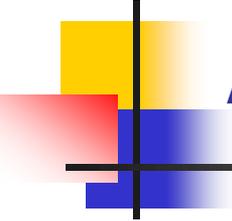
Comment acheter ?

- Une procédure par équipement
- Grouper ses propres achats (échographes)
- Se regrouper à plusieurs pour acheter : GHT
- Passer par un organisme d'achats groupés
 - Pertinence clinique ?
 - Pertinence financière ?



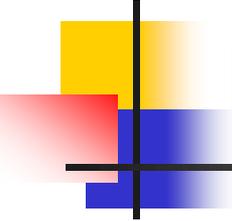
Appels d'offre

- Appel d'offre classique
 - Vous savez ce que vous désirez
 - Peut comporter un ou plusieurs lots
 - Vous rédigez immédiatement le cahier des charges
- Dialogue compétitif :
 - Dialogue codifié avec les industriels permettant de préciser le contenu de l'appel d'offre
 - Rédaction progressive du cahier des charges



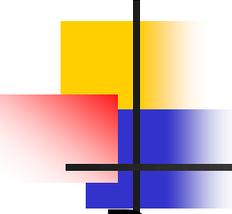
Achats groupés

- Intérêt financier ?
 - effet volume ?
- Les intérêts communs passent avant les intérêts individuels
- Perte de liberté de choix
 - Applications cliniques spécifiques
 - Collaborations recherche
 - SAV local



L'achat groupé en d'autant plus pertinent que

- La demande clinique est simple
- La contrainte organisationnelle est faible
- L'attente en terme de collaboration de recherche est limitée



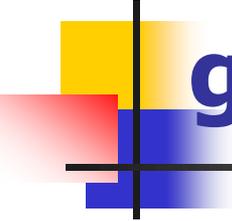
Centrales d'achat

- Rapide : assure toute la démarche d'appel d'offre
- Simple : quand l'équipement qui correspond à vos attentes est au catalogue
 - **Ugap** : principale Centrale d'achat publique
 - **Uniha** : Groupement de coopération sanitaire (59 CHU et CH)
 - Très utilisé pour les médicaments et maintenant pour l'imagerie
 - **Autres....régionaux**
 - **resah**

Et l'avenir ?

Partenariat public privé, gestion de parc

- Mise à disposition d'un service sur une période donnée :
 - Définition d'une offre de mise à disposition par l'industriel d'un certain niveau de prestation pendant une période définie
- Différentes formes
 - Règlement lié au nombre d'examens
 - Règlement pour l'usage illimité de l'équipement



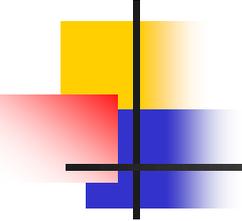
Mise à disposition d'équipements, gestion de parc

- Un interlocuteur industriel exclusif
 - Associé à un organisme financier
- Qui met du matériel à disposition
 - Partie ou totalité du parc
- Pour une durée définie
- Sous la forme
 - d'une location avec ou sans option d'achat
 - D'un contrat d'entretien



Définition précise préalable

- Du périmètre
 - Types et nombre de modalités
 - attentes cliniques
- Du budget annuel
- Du % du parc qui pourrait ne pas être concerné
 - équipement non présents au catalogue
- Du délais de renouvellement
- Des conditions de sortie



Conclusion :

les questions à se poser

- Un équipement pour quoi faire ?
 - **Projet médical**
 - Renouvellement ou de novo ?
- Dans quelle structure ?
 - Avec qui ?
 - Avec quel **statut juridique** ?
- Pour quelle durée ?
- A quel coût ?
 - Y inclure la totalité des coûts
- Selon quelle procédure
 - Achat vs « location » ?

