



©Matton Images – Reproduction interdite

UniHA attribue un important marché d'échographes, testés par 32 experts médicaux

UniHA vient d'attribuer un marché groupé portant sur l'acquisition d'échographes pour spécialités cliniques, avec services associés. Ce marché revêt une importance particulière pour les adhérents du GCS UniHA et sa filière ingénierie biomédicale, notamment parce que la sélection des attributaires a été réalisée avec le concours de 32 experts médicaux.

- ✓ Les travaux préparatoires conduits auprès des adhérents UniHA ont évalué le besoin de premier équipement ou de renouvellement à 1600 échographes au cours des trois prochaines années.
- ✓ Avec ses 17 lots, ce marché est susceptible de couvrir quasiment toutes les disciplines potentiellement concernées, auprès de tous les établissements adhérents, et de répondre à plus de 90% de leurs besoins médicaux, toutes spécialités confondues. Il devrait générer un gain moyen de 8%.
- ✓ Deux éléments rendent ce marché particulièrement novateur : d'une part, l'importance du travail multidisciplinaire qu'il a suscité, notamment auprès des médecins ; d'autre part, le choix des attributaires, qui remet en cause certains fournisseurs « historiques » et fait accéder une PME française à cette commande publique.
- ✓ Les attributaires sont les sociétés Toshiba (7 lots), GE (3 lots), Mindray (2 lots), Samsung (2 lots) Sonoscanner (2 lots), Philips (1 lot).

Le corps médical largement sollicité

UniHA a pleinement associé les utilisateurs à la définition du besoin puis à la décision. Des évaluations cliniques menées méthodiquement par des experts reconnus par leurs pairs, et pour nombre d'entre eux désignés par les sociétés savantes, permettront d'ailleurs de continuer à accompagner les établissements adhérents sur un descriptif précis des indications cliniques de chaque appareil. Il s'agit de 32 experts médicaux, issus de différentes spécialités et de 16 établissements, ainsi que de 6 experts ingénieurs biomédicaux. Jamais jusqu'alors un appel d'offres n'a recueilli un tel niveau de consultation, dans des disciplines nouvelles et avec des évaluations cliniques *in situ*.

>>> Témoignages des Prs Michel Dauzat (CHU de Nîmes) et Francis Remérand (CHU de Tours) en page suivante



« UniHA a su construire un mode de coopération qui arrive à maturité »

Pr Michel Dautat, Chef de service, Service d'Exploration & Médecine Vasculaire, CHU de Nîmes

« Au cours de cette consultation, UniHA a su construire un mode de coopération qui arrive à maturité, grâce notamment à l'investissement des ingénieurs biomédicaux. Nous ne sommes plus dans un face-à-face entre l'administration et le praticien, nous sommes trois partenaires qui évaluent les différents paramètres conduisant à la décision d'achat : le coût bien sûr, mais aussi les caractéristiques techniques des appareils permettant de les situer dans la gamme, et enfin leurs performances en situation clinique réelle. Cette dernière est décisive car à la différence

d'autres appareils de radiologie, les échographes imposent au médecin d'interpréter en direct ce que perçoivent ses sens. L'échographie peut certes être médiatisée sous forme graphique, mais la main détermine l'orientation de la sonde et perçoit la pression exercée sur les corps, l'œil analyse l'image, et l'oreille entend les signaux Doppler. Tester cliniquement les différents appareils révèle de grandes différences que les caractéristiques techniques ne laissent pas toujours entrevoir. Par exemple, une sonde de 12 méga-Hertz peut donner de

moins bonnes images des tissus superficiels qu'une sonde de 8 MHz car les spécifications techniques comme la fréquence ne résument pas tout. Dans certaines applications cliniques, comme l'examen des fistules artério-veineuses chez les patients hémodialysés, dont la surveillance non-vulnérante est cruciale, les seuls tests sur fantôme seraient tout à fait insuffisants pour s'assurer que l'échographe peut répondre aux besoins. Le dialogue qui s'est instauré ici montre tout l'intérêt de cette coopération constructive entre administration, ingénieurs, et médecins. »



« Nous avons pu tester les appareils au sein de nos services hospitaliers »

Pr Francis Remérand, Chef de service, coordonnateur du DES Anesthésie Réanimation, Service Anesthésie Réanimation 2, Hôpital Trousseau, CHRU de Tours

« UniHA s'est organisé pour que nous puissions disposer des appareils testés pendant deux jours, au sein de nos services hospitaliers. Cela m'a laissé libre de mettre en œuvre mon protocole, et même d'y associer un collègue. C'est bien autre chose que de voir fonctionner un appareil sur un salon professionnel ! Nous disposions aussi d'une grille d'évaluation. La base en avait été élaborée autour d'un premier échange entre praticiens. Nous l'avons ensuite adaptée à chaque lot, selon les critères propres à chaque utilisation clinique. Par exemple, on n'attend pas les mêmes qualités d'un appareil utilisé en anesthésie que d'un

échographe ultraportable. Cette évaluation, seuls les cliniciens peuvent la mener à bien. Il est indispensable d'associer les médecins de très près au processus d'achat car nous évaluons le matériel sur des critères différents de ceux des ingénieurs biomédicaux, en fonction du but médical poursuivi, de l'usage et de l'ergonomie. Nos critères se complètent. A ma connaissance, c'est la première fois qu'un groupement d'achat procède ainsi, en nous associant d'aussi près. Sur certains lots, les tests ont même été organisés sur mandat des sociétés savantes des spécialités concernées. »

Des bouleversements sur le marché de l'échographie

La mise en concurrence a été conçue pour mobiliser une offre technique, complète, innovante, évolutive tant sur le plan des équipements que des logiciels, et compétitive sur la durée du cycle de vie des appareils. L'offre comprend aussi une vaste palette de services associés pour la formation et la maintenance.

Les essais cliniques ont permis une sélection rigoureuse de machines récentes et performantes, validées pour les indications alléguées. Pour la majorité des machines retenues, il s'agit d'un premier référencement par une centrale d'achat nationale.



A noter que 2 lots sont attribués à une PME française innovante, la société Sonoscanner.

Un marché ouvert au plus grand nombre d'établissements hospitaliers via la **Centrale d'Achat d'UniHA**

Pour répondre aux demandes des adhérents, la procédure propose une formule d'achat classique avec différentes modalités de maintenance et de formation, ce qui autorise chacun des établissements adhérents de choisir la solution de maintenance adaptée à ses choix.

Outre le suivi des conventions de mise à disposition des marchés, les mesures d'accompagnement suivantes seront entreprises :

- ✓ Soutien aux établissements dans le choix de leur configuration et des différentes prestations, en fonction des indications cliniques précisément visées
- ✓ Suivi du marché pour les différents lots pour d'éventuels avenants techniques ou financiers
- ✓ Revue de contrat nationale de la communauté UniHA par le maintien d'un groupe expert actif portant sur les indicateurs sur la livraison, la formation et le support, la fiabilité et la maintenance, l'évolutivité des machines livrées, basées sur les informations recueillies auprès des adhérents.

L'échographie, une technologie en plein essor

L'échographie est une modalité d'imagerie médicale très attractive, car performante, inoffensive et facilement disponible. Principalement installée dans les services centraux d'imagerie (radiologie, cardiologie, gynéco-obstétrique), son essor touche désormais toutes les disciplines sous l'effet combiné des évolutions technologiques (miniaturisation et automatisation, stéthoscopes à ultrasons...) du développement du guidage d'actes thérapeutiques et de l'ouverture à une utilisation en actes médicaux délégués.

L'augmentation de l'activité échographique nécessite pour les hôpitaux publics un investissement important pour couvrir les nouveaux besoins ainsi créés. Le parc d'échographes dans les hôpitaux publics adhérent à UniHA est important, avec environ 58 machines pour 1000 lits MCO (Médecine Chirurgie Obstétrique) et un taux de renouvellement de 7 à 8 ans. Il existe donc un besoin constant de maintenir à niveau les parcs existants, en nombre et en qualité, s'agissant d'une technologie à obsolescence rapide, et également de les développer en fonction des nouvelles indications.

A propos d'UniHA

Le Groupement de Coopération Sanitaire UniHA est le réseau coopératif d'achats groupés de 61 établissements hospitaliers publics français, dont 32 CHU-CHR et 29 centres hospitaliers. Il a pour vocation d'optimiser les achats de ces établissements, contribuant ainsi à offrir à nos concitoyens les meilleurs traitements disponibles, à décliner un service hospitalier de haute qualité et à préserver un égal accès aux soins. UniHA est devenu le premier acheteur public français, achetant en 2014 pour 2,434 milliards d'euros au service de ses adhérents et générant 84,33 millions d'euros de gains sur achats.