

Entre marché global et partenariat : Rouen fait bouger les lignes des procédures d'achat

CHU Rouen - lundi 23 octobre 2017.



Nouvelle salle de rythmologie ©CHU de Rouen

Depuis le 1er août 2017, le service de cardiologie du [CHU de Rouen](#) dispose d'une deuxième installation d'imagerie dédiée aux procédures complexes de stimulation et d'électrophysiologie. La particularité de cette offre tient bien sûr dans la dimension high tech des appareils et dans le modèle économique de la commande : pas d'investissement mais des frais de fonctionnement et une prise de risque du fournisseur. L'acquisition de cet équipement s'inscrit dans un marché global reposant sur 3 objectifs principaux du projet médical de cardiologie : permettre la croissance de l'activité, améliorer l'efficacité par de nouvelles organisations (et notamment les prises en charge ambulatoires) et encourager l'innovation thérapeutique. Explications de Ronan Talc, Directeur des Achats, de l'Hôtellerie, de la Logistique et de l'Ingénierie Biomédicale (DAHLIB).

Le CHU de Rouen a saisi l'opportunité d'une offre industrielle innovante, émergente en France qui conjugue solutions techniques, nouveaux modes de financement, prestations de conseil en organisation et engagements sur la croissance. Une consultation a alors été lancée par le CHU de Rouen. Elle recouvrait plusieurs paramètres innovants :

- **un besoin multiforme** (fourniture de dispositifs médicaux implantables, installation technique, prestations de conseil, engagements d'activité quantifiés)
- **un modèle économique** reposant sur le financement du projet par un « paiement à la procédure ». Ce modèle illustre l'évolution d'un processus d'achats séparés (ou allotés) et juxtaposés vers un processus d'achat global autour d'un objectif d'activité inscrit dans le projet médical.
- **l'application d'un nouvel outil juridique** (proposé dans le décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics) : la procédure concurrentielle avec négociation, compte tenu du caractère innovant et complexe du projet.
- **Une gestion des risques**, fixant les responsabilités et engagements de chacune des parties et leur traduction quantifiée (en bonus ou malus) dans le cadre du modèle économique.

Pour conduire un tel projet justifiant une approche pluridisciplinaire, le CHU de Rouen a réuni des experts métiers : cardiologues, acheteur, pharmaciens, cadres de santé, juriste, contrôleur de gestion, ingénieur biomédical, ingénieur travaux. La procédure de mise en concurrence a permis grâce à une démarche itérative, alliant auditions de soumissionnaires et amélioration progressive des offres, d'aboutir après 8 mois de procédures à sélectionner l'offre.

Conclu pour une durée de 5 années avec la société Medtronic, le contrat prévoit :

- L'installation d'un nouvel équipement d'imagerie et de cartographie cardiaque
- 3 chantiers d'accompagnement pour garantir la mise en place du projet médical (amélioration des parcours patients et des organisations, développement des activités, formation et recherche)
- La fourniture de dispositifs médicaux (stimulateurs, défibrillateurs, dispositifs d'électrophysiologie et d'ablation)

Et une prise de risques et des engagements quantifiés du titulaire du marché sur :

- la croissance du nombre de procédures de rythmologie
- l'amélioration de la durée de séjour et le développement de l'ambulatorio en cardiologie interventionnelle
- l'amélioration du fonctionnement du plateau technique

Un modèle économique performant pour un bénéfice global pour l'hôpital

Le paiement à la procédure a rendu accessible le projet au CHU sans besoin d'investissement, puisqu'il s'agit de frais de fonctionnement.

Il couvre sur 5 ans les missions d'accompagnement et de conseil et la mise à disposition des équipements de la salle et leur maintenance pour un montant de près de 1,8 millions d'euros.

Le contrat garantit la rentabilité du projet grâce à un engagement sur la croissance du nombre de procédures, et donc du chiffre d'affaires incrémental, et des mécanismes d'économies directes et indirectes qui font l'objet d'engagement et de prise de risque par Medtronic :

- **Des économies directes liées à des économies d'achats** de dispositifs médicaux grâce à des mécanismes de remises qui se déclenchent selon des seuils de commande définis préalablement avec le CHU de Rouen et variable en fonction des objectifs de croissance d'activité. D'une certaine manière, avec ces remises liées au caractère global de l'offre, le partenaire investit dans le projet de l'établissement, et les conditions du contrat permettent de compenser une partie importante du paiement à la procédure.
- **Des économies indirectes sur le coûts de fonctionnement du service**, permises grâce aux prestations de conseil et d'optimisation. Les indicateurs de performance sur lesquels le partenaire s'engage sont notamment le nombre de nuits économisées grâce au développement de l'ambulatoire et la diminution des durées moyennes de séjour, le taux d'occupation des salles de cardiologie interventionnelle.

Après la phase de travaux et d'installation, le nouvel équipement d'imagerie et de cartographie cardiaque a connu ses premiers examens le 1er août 2017.

En août 2017, ont également été initiés les premiers « chantiers » de transformation (amélioration des parcours patients et de l'organisation interne).

Le premier comité de pilotage constitué des responsables du CHU de Rouen et de Medtronic s'est réuni le 17 octobre 2017.

Par ce projet d'achat de solution complète, créatrice de valeur et d'innovation, le CHU de Rouen démontre la pertinence de cette approche globale ambitieuse, au service de la qualité de la prise en charge des patients, de l'efficacité des hôpitaux et de l'excellence des équipes médicales et soignantes.

Professeur Frédéric Anselme, cardiologue responsable de l'unité de rythmologie « Le lancement d'un appel d'offre global concernant l'achat de dispositifs implantables de stimulation et de défibrillation cardiaque et de l'ensemble de l'équipement d'une salle de rythmologie interventionnelle, a permis la concrétisation d'un projet ambitieux répondant aux besoins de la population. Ce nouvel équipement de premier plan associé à la mise en place d'une activité de conseil offre à nos patients normands un accès aux soins plus rapide et une plus grande efficacité dans le parcours de soins. En tant que soignants, nous ne pouvons que nous réjouir d'une telle innovation en matière de réalisation de projet médical. »

Frédérique Mozziconacci, directrice de la Division Integrated Health Solutions (IHS) de Medtronic France « Le marché du CHU de Rouen démontre que le processus d'achats peut être au service de la mise en place d'un projet médical d'excellence. Il est innovant à bien des égards, d'un point de vue technique et économique certes, mais également d'un point de vue culturel : le partenariat qui en découle implique confiance et transparence et engagement aussi bien des équipes de direction, des équipes médicales et soignantes que de l'industriel. Nous nous engageons ensemble à la réussite du projet médical, tant sur les aspects organisationnels et financiers qui font l'efficacité de l'établissement que sur les résultats qui importent aux patients pris en charge. ».

Catégorie : CHU Rouen, Gestion - Budget - Performance - UniHA, Newsletter 912 - 14/11/2017

Source : .reseau-chu.org