

Équipement

Ouvrir à la concurrence la maintenance des équipements biomédicaux est à envisager

Publié le 21/12/20 - 15h16

Lorsque cela est pertinent, un établissement peut ouvrir à la concurrence la maintenance de ses équipements biomédicaux, souligne le Resah dans un guide. Une option à envisager en complément du travail mené par les équipes en interne.

Le Réseau des acheteurs hospitaliers (Resah) vient de publier un guide pour optimiser et gérer la maintenance des équipements biomédicaux (à télécharger ci-dessous). Il explique en avant-propos que ce document a pour but "d'aider les décideurs à réfléchir aux choix d'organisation de la maintenance, qu'elle soit préventive, corrective ou prédictive, et aux leviers d'optimisation de son suivi et de sa gestion". Car, écrivent les auteurs du guide, "une maintenance insuffisante, incomplète ou mal programmée peut avoir des conséquences pour l'activité, la qualité des soins et les finances d'un établissement de santé ou d'un groupement hospitalier de territoire".

“ La gestion vigilante du parc d'équipements biomédicaux n'est pas qu'une affaire de respect des normes ou de sécurité juridique.

Extrait du guide du Resah

520 M€ par an estimés de maintenance dans le public

Il est admis que les dépenses générées chaque année par un équipement atteignent entre 7 et 10% de son prix d'acquisition et peuvent aller jusqu'à 17%, rappelle le Resah. Le réseau précise alors que les dépenses de maintenance pour le seul secteur public sont estimées à près de 520 millions d'euros (M€) par an, dont 352 M€ consacrés aux contrats forfaitaires et quasiment 100 M€ aux réparations. Des sommes non négligeables donc. D'où l'identification par le Resah de leviers d'optimisation pour disposer de solutions assurant la performance du matériel et le respect de la réglementation, tout en limitant les coûts. Le regroupement des besoins en est un, à l'échelle d'un établissement, d'un groupement hospitalier de territoire ou au niveau régional ou national en ayant recours à une centrale d'achat. L'effet volume est capable d'agir sur les prix.

Tiers mainteneur ou prestataire multimarques

L'ouverture à la concurrence est une autre possibilité. Considérant l'importance, la variété et l'hétérogénéité de son parc d'équipements, un établissement pourra avoir intérêt à passer d'une maintenance marque à une gestion multimarques, pointe le Resah. Les fabricants n'ayant pas le monopole de la maintenance sur leur machine, il peut en effet être envisagé le recours à la tierce maintenance. Des sociétés dites "tiers mainteneurs" sont capables d'intervenir sur la

plupart des appareils. Cette option ne représente en France qu'entre 50 et 60 M€, hôpitaux et cliniques confondus. Outre une réduction de la dépense pouvant aller jusqu'à 40% en fonction de l'équipement, estime le réseau, disposer d'un interlocuteur unique pour le suivi des appareils de plusieurs constructeurs peut s'avérer un atout. D'autant qu'il libère du temps pour l'équipe biomédicale en interne. Si ce recours est retenu, le réseau des acheteurs invite alors à établir un état des lieux préalable des équipements, analysant leur criticité, le niveau de prestation exigé et le taux de disponibilité souhaité pour les utilisateurs.

Liens et documents associés

- Le guide du Resah [PDF]

Pia Hémerly

Les informations publiées par Hospimedia sont réservées au seul usage de ses abonnés. Pour toute demande de droits de reproduction et de diffusion, contactez Hospimedia (copyright@hospimedia.fr). Plus d'informations sur le copyright et le droit d'auteur appliqués aux contenus publiés par Hospimedia dans la rubrique [droits de reproduction](#).

Pas encore abonné à HOSPIMEDIA ?

Testez gratuitement notre journal en vous rendant sur
<http://www.hospimedia.fr>

Votre structure est abonnée ?

Rapprochez-vous de votre référent ou **contactez nous** au 03 20 32 99 99
ou sur <http://www.hospimedia.fr/contact>