

INTRODUCTION-OBJECTIFS

Les achats hospitaliers représentent le second poste de dépenses des établissements de santé (ES) et 8% du budget annuel de l'établissement en 2015. Dans un contexte économique difficile, avec la certification des comptes, les instances (ARS) incitent les établissements de santé à faire partie de groupements d'achats. Notre CH s'est rattaché au groupement d'achat régional en 2014. L'objectif est d'évaluer le taux d'échec lié à la mise en place de ces nouveaux marchés.

MATERIEL ET METHODES

En 2015, l'appel d'offre concerne les dispositifs médicaux de soins standards.

← Lots testés sur le CH

→ Lots non testés sur le CH mais imposés aux utilisateurs locaux

$$\text{Taux d'échec} = \frac{\text{DM nécessitant un retour à l'ancien fournisseur}}{\text{nombre de DM total de l'appel d'offre}}$$

RESULTATS

DM de soins standards : 30% du livret de l'établissement (426 références)

- 18 lots testés sur le CH (6,5% des lots) / 260 lots testés sur autres ES du groupements
- **Taux d'échec global : 2% des DM** (n=10) dont 8 non testés et 2 testés avec un retour négatif : pistolets à biopsie (3 réf), prolongateur Luer Lock mobile (2 réf), collecteur de diurèse horaire, filtres respiratoires, cathéters Mount, aspirateur de mucosités pour fibroscope

Exemples d'échecs

Pistolet à biopsie



Pistolet Monopty® BARD
(au marché)

IMAGERIE

Utilisation : prélèvement de biopsie de tissus mous : foie, reins, prostate, rate...

- Échecs de biopsies rénales
- Acceptation du changement par les praticiens puis difficultés à l'utilisation
- Habitudes des radiologues ?

Retour à l'ancien fournisseur :
SEBAC (Hors marché)



Aiguille biopsie Achieve® SEBAC

Collecteur de diurèse horaire

Poche à urine Ureofix® BBRAUN
(au marché)



REANIMATION

Utilisation : mesure de la diurèse

- Fragilité du dispositif lors de la mobilisation du patient
- Vidange de la cassette difficile

Retour à l'ancien fournisseur :
AMBU (Hors marché)



Poche à urine Unometer® AMBU

DISCUSSION/CONCLUSION

Même si le CH n'est pas décideur de l'ensemble des choix, **le taux d'échec est faible**. La grande majorité des changements sont acceptés par les utilisateurs. Les échecs concernent des services qui réalisent des gestes techniques, très spécialisés avec des protocoles de soins spécifiques. L'achat de ces DM dans le cadre d'un marché local ou d'un accord cadre du groupement (marché local subséquent) serait à privilégier.