

GROUPEMENT REGIONAL DISPOSITIFS MEDICAUX: PONDERATION DES CRITERES DE CHOIX

M.BLAISOT*, B.JUILLARD-CONDAT*, L.ABOUT**, J. LAFONT*

* Pharmacie Achat, CHU Toulouse, Hôtel Dieu

** Pharmacie, CH Marchant, Toulouse

INTRODUCTION

La pondération des critères de choix dans un contexte d'appel d'offre a été rendue obligatoire par le nouveau code des marchés publics 2006. La pondération signifie l'attribution à chacun des critères de choix d'un coefficient traduisant l'importance de ce critère. Comment assurer la conversion du prix en note? Comment effectuer la notation qualité en laissant le moins de place possible à la subjectivité? Paradoxalement, alors qu'il s'agit d'un élément majeur car on est au cœur du processus de décision qui conduit à l'attribution du marché, aucune indication n'est fournie par le CMP concernant la mise en œuvre de la pondération, et il revient à chaque acheteur de définir la méthode. L'objectif de ce travail est d'analyser la méthode de pondération des critères de choix utilisée pour la campagne d'achat des dispositifs médicaux 2007-2008, et de dégager des pistes pour des améliorations futures.

MATERIELS ET METHODES

Un rapport qualité-prix de 60%/40% a été choisi. La note globale a été calculée par la somme pondérée des critères qualité et économiques.

*L'attribution d'une note correspondant au critère qualité a été effectuée en s'appuyant sur une grille support de notation. La grille support de notation réunit les sous critères notés dans le cadre de la qualité :

-Le critère qualité technique et clinique du produit repose notamment sur les résultats des essais effectués sur l'établissement, en utilisant la notation par barème de notes permettant de faire une synthèse de la fiche d'évaluation clinique : chaque niveau de performance fait l'objet d'une appréciation aussi explicite que possible. La note issue de la fiche d'évaluation clinique est reportée sur la grille support de notation.

-Le critère qualité du service fourni repose en partie sur le minimum de commande (critère quantitatif), la notation en marche d'escalier a été utilisée : l'amplitude des minimums de commande imposés (50€) est proportionnelle aux écarts de notes entre chaque catégorie.

*L'attribution d'une note économique c'est à dire la conversion du prix en note a été effectuée par l'utilisation d'une méthode linéaire, en utilisant le calcul du logiciel de gestion des marchés Epicure.

LOT N° : 428				
Rg classement économique	1	2	3	4
PRODUIT/FRN : AIG.A FISTULE ARTERIELLE ET VEINEUSE	Hospal	Soludia	Fresenius Medical Care	Bernas
Critères de Qualité (pondération 60%)				
Qualité technique et clinique du produit (50%)	Plumo		Bonic AgamVigam	INCOMPLETE
Essais cliniques / hospital	Ref. 2004	Non	Ref. 2006	
Notation / 5	5	1	5	
Qualité présentation (30%)				
Etiquetage, emballage primaire et secondaire				
Notation / 5	5	1	5	
Qualité du service fourni (20%)				
Conditions de commande et de livraison : mini cde ou franco port : détail livraison : info par rapport au suivi de cde...	Franco		Mini de cde 1 carton	
Notation / 5	5	1	4	

FICHE D'EVALUATION CLINIQUE

PRODUIT TESTE : **AIGUILLE FISTULE**

REFERENCE : _____ RESPONSABLE DU TEST : _____

FOURNISSEUR : _____ ECHANTILLONS DELIVRES : _____

DATE DEBUT DU TEST : _____ DATE FIN DU TEST : _____

USAGE PRECIS DU PRODUIT : _____

CRITERES SPECIFIQUES DU PRODUIT :

	NOTES					
	5	4	3	2	1	0
1. PENETRATION						
2. TURBULENCE						
3. CLAMP						
4. RACCORD						
5. AILETTES						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						

EMBALLAGE : _____ OUVERTURE : BONNE MAUVAISE

ETIQUETTE : BON MAUVAISE

AVANTAGES ET/OU INCONVENIENTS PAR RAPPORT AU PRODUIT UTILISE PRECEDEMMENT : _____

OBSERVATIONS MOTIVANT VOS CRITERES D'APPRECIATION : _____

RESULTATS

La consultation porte sur un faible nombre de lots (14 lots de DM) de différente typologie : abord parentéral, non tissé, dialyse. 68 offres ont été reçues soit en moyenne 4.8 offres par lots (min: 3, max: 7). 19 offres ont été jugées irrégulières: une offre irrégulière répond aux besoins de l'acheteur mais est incomplète ou ne respecte pas les exigences formulées dans les documents de consultation. Pour 10 lots, le fournisseur choisi réunit la meilleure note qualité et la meilleure note économique. Pour 2 lots, le choix s'est fait uniquement sur le critère prix à note qualité égale. La note qualité a été discriminante pour seulement 2 lots.

DISCUSSION

L'exercice réalisé sur cette consultation 2007 nous a amené à construire plusieurs documents permettant de comparer les produits et servant de preuve à la notation qualité effectuée. En effet, le support de notation présenté en CAO faisait apparaître une note sans élément technique.

Le support a du être complété :

-d'une part par un tableau comparatif des différents produits récapitulant les matériaux, les dimensions, voire les indications du marquage CE ainsi que les détails de la présentation

-d'autre part par un document récapitulatif de tous les essais et fiches d'essais réalisés dans l'établissement.

Le rapport qualité prix de 60%/40% a été choisi de manière empirique, bien que nationalement le rapport 70%/30% soit le plus utilisé pour les produits pharmaceutiques. Cependant, étant entendu que la non-conformité reste un motif de rejet, la note qualité a pour but de différencier des produits de qualité acceptable. La question est donc : quel est le montant du surcoût que l'acheteur accepte de payer pour une qualité supérieure? Notre consultation a porté sur des DM dits « standards » et les études publiées à ce sujet semblent indiquer que le critère prix doit prendre d'autant plus d'importance que le produit est standard et que la différence technique est moins importante. C'est pourquoi une pondération 60%/40% nous est apparue comme plus adaptée que 70%/30%.

Nous nous sommes aperçus lors de cette consultation de biais importants par rapport au logiciel utilisé et à la méthode choisie (linéaire/exponentielle):

-rapport qualité/prix impossible à inverser lorsque seulement 2 fournisseurs répondaient à un lot

-incertitude du calcul qualité/prix dans la mesure où le poids qualité est surcoté

Cette analyse nous conduit pour la prochaine consultation à conserver le rapport 60/40 et à minimiser l'écart de la notation qualité entre les différents produits

CONCLUSION

A travers cette consultation, nous avons pu mesurer à quel point la méthode choisie de notation influence l'issue de la consultation. C'est pourquoi cette étape ne doit pas être négligée et doit être préparée très en amont du lancement de la consultation. Cette expérience réalisée sur un petit nombre de lots va nous permettre de mieux organiser et maîtriser la consultation à venir sur les 400 lots de DM spécialisés.