Une offre large, validée par des experts hospitaliers aux meilleures conditions économiques

Le réseau coopératif d'achats hospitaliers UniHA annonce l'attribution d'un marché de radiothérapie couvrant la majorité des besoins en machines de traitement, systèmes de planification des traitements et systèmes d'information oncologique.

Les attributaires sont les sociétés Elekta, Philips, Varian, Tomotherapy et Accuray.

Le projet UniHA s'inscrit dans la dynamique générale de modernisation des plateaux techniques de radiothérapie. Le parc de radiothérapie des hôpitaux publics est en effet vieillissant, ce qui handicape son activité par comparaison avec le secteur privé. Cet appel d'offres groupé permet alors de mutualiser les expertises achats et utilisateurs en ce domaine aux meilleures conditions tarifaires.

Le montant prévisionnel est estimé à 67 millions d'euros. Le gain sur achat est évalué à 8 millions d'euros, soit une économie très significative pour les établissements.

Le groupement de commandes initial rassemble 15 centres hospitaliers*. Ce marché est accessible
par
la centrale d'achat d'UniHA.

Pour que l'Hôpital public demeure un acteur reconnu et leader en cancérologie

La radiothérapie est l'un des traitements les plus efficaces du cancer avec un rapport coût/efficacité très fa
vorable. Parmi les patients guéris d'un cancer, 40
% ont reçu une radiothérapie, seule ou associée à
d'autres traitements.

Les établissements publics de santé prennent en charge un quart des patients qui ont suivi des séances de radiothérapie.
Se
lon
les données de l'
INCa (Institut National du Cancer),
les hôpitaux p
résentent
les structures
ayant
le moins d'équipements et les machines les plus anciennes
.
En 2014, UniHA et FHF-Cancer avaient d'ailleurs mené une étude auprès des établissements français. Elle révélait le besoin de renouvellement de la moitié du parc dans les cinq ans, pour un budget total hors travaux de 150 millions d'euros
sur 100 % des hôpitaux publics concernés
.

Pour la première fois, un groupement d'achat public conclut un marché en radiothérapie, permettant la création de valeur :

- modernisation des plateaux techniques de radiothérapie ;

- développement d'une activité conforme au nombre de patients atteints de cancer et pris en charge dans le secteur public ;

- renforcement de l'attractivité pour les patients et les personnels de santé.

Un groupement de commandes inédit en radiothérapie

« Les hôpitaux, autant que les fournisseurs, se sont longtemps montrés réservés sur la possibilité d'acheter en groupement des équipements aussi spécifiques. Pour lever ces réticences, la filière d'ingénierie biomédicale d'UniHA a déployé des méthodes d'organisation innovantes et mis en place des solutions juridiques appropriées », explique Bertrand Lepage, Responsable de la filière ingénierie biomédicale UniHA

.

Un groupe expert, constitué de médecins radiothérapeutes, de physiciens médicaux et d'ingénieurs biomédicaux , issus des différents centres hospitaliers composant le groupement de commandes , a piloté ce projet
.
Certains logiciels ont même été testés
in situ
, dans le service de radiothérapie du
Centre Hospitalier Métropole Savoie
.

Le marché a été segmenté en quatre lots car les offres fournisseurs concernent les machines de traitement d'u
ne part, les solutions
de pl
anification de traitement (TPS) et
de système d'information oncologique (OIS)
d'autre part. A
ucun d'entre eux ne peut couvrir l'intégralité des besoins en équipements de radiothérapie.
Ils
n'étaient donc
pas superposables.

L'appel d'offres portait sur un marché à bons de commandes multi-attributaire. Cette formule permet de bénéficier
d'un effet volume important
. Elle
donne
une visibilité aux industriels, leur permettant d'offrir une
forte attractivité de leur offre et de répondre aux demandes de tous les établissements, quelle que soit la
marque
du parc installé.

Des modalités d'attribution spécifiques permettent d'attribuer les bons de commande à l'attributaire classé en 2
e
voire en 3
e
position
:

- les établissements membres du groupement peuvent mettre en avant certaines spécificités afin de choisir entre les 3 titulaires,

- les établissements qui utilisent le marché en centrale d'achat accèderont à l'attributaire classé en première position
.

Des formules d'investissement et de location-maintenance avec option d'achat (LOA) 7 ans et 10 ans ont été retenues. Elles répondent
aux demandes des membres du groupement d
e commandes et aux besoins potentiels des
établ
issements bénéficiaires de la centrale d'a
chat UniHA

.
Ces modalités introduisent de la flexibilité dans la gestion des investissements : reconfiguration possible selon le niveau d'activité et les compétences médicales disponibles.

En complément, une procédure séparée couvrira prochainement d'autres besoins d'équipements
périphériques
,
de logiciels et de consommables
utiles aux services de radiothérapie.

témoignages

« Choisir seul un équipement de radiothérapie est devenu impossible »

Dr Renaud Trouette, chef du service de Radiothérapie, Hôpital Haut-Lévêque, 33 :

« Aujourd'hui, choisir seul un équipement de radiothérapie est devenu impossible. La complexité comme la diversité des machines imposent la complémentarité entre physiciens médicaux, ingénieurs biomédicaux et médecins. Il faut aussi savoir décrypter les arguments commerciaux des fabricants. Dans ce groupe expert, notre complémentarité s'exprimait schématiquement ainsi : le médecin constate l'intérêt potentiel d'un équipement en termes d'indications et d'application aux patients ; le physicien médical soulève les questions en rapport avec les performances du système ; l'ingénieur biomédical évalue les possibilités d'installation et les besoins propres comme l'infrastructure informatique nécessaire.

Nos réunions étaient parfaitement préparées. Les animateurs veillaient à ce que chacun puisse exprimer son point de vue. Nous avions ainsi les cartes en main pour nous déterminer le plus objectivement possible. »

« Nous avons gagné en qualité, en pertinence, pour retenir des équipements appropriés à la plupart des besoins »

Magali Romanet, physicien médical, Centre Hospitalier Métropole Savoie (Chambéry) :

« Notre Centre Hospitalier avait le projet d'acquérir une nouvelle machine. C'est ainsi que j'ai participé non seule ment au groupement de commandes mais aussi au groupe expert qui a élaboré le cahier des charges et effectué la sélection. Ce fut une démarche totalement nouvelle, tout à fait passionnante ! L' expérience
de nos interlocuteurs d'UniHA nous a permis de travailler efficacement, en toute impartialité et dans le respect des problématiques de chaque hôpital.
Nous avons gagné en qualité, en pertinence, pour retenir des équipements appropriés à la

plupart des besoins. »

« Un véritable état de l'art de la radiothérapie, une vision prospective de sa place à l'hôpital »

William Jozereau, ingénieur biomédical, CH Bourg-en-Bresse :

« Notre CH participait pour la première fois à un groupe expert UniHA et notre approche restait prudente au départ : nos besoins allaient-ils être pris en compte ? Le projet lui-même irait-il à son terme ? Ne serait-il pas chronophage ?
L
es choses se sont mises en place naturellement. Nous avons dressé un véritable état de l'art de la
radiothérapie,
tracé une vision prospective de
son évolution
et de sa place à l'hôpital
. Nous avons pu aborder tous les sujets, border le juridique avec UniHA, sans passer finalement plus de temps que nous ne l'aurions fait chacun dans son hôpital. Je suis ressorti enrichi de cette expérience, tant humainement que techniquement.
»

* Les 15 hôpitaux membres du groupement de commandes : CHU Bordeaux, CH Bourg-en-Bresse, CHU Brest, CH Carcassonne, CH Métropole Savoie, CHD de Vendée, AP-HM, CHR Metz-Thionville, CH Moulins-Yzeure, CH Mulhouse, CHU Nîmes, CH Niort, CHR Orléans, CH Roanne, CH Rodez + centrale d'achat UniHA.

A propos d'UniHA

UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français.Â IlÂ est devenu le premier acheteur public français, achetant annuellement pour 3 milliards d'euros (3,286 milliards en 2016) et générant 124,37 millions d'euros de gains sur achatsÂ (2016).Â UniHAÂ rassembleÂ à ce jour 64Â GHT (groupementsÂ hospitaliers de territoire) etÂ peutÂ servir la totalité des établissements de santé publics. UniHA permetÂ aux établissements de soins d'optimiser les achats. IlÂ les aideÂ à innover, en lien étroit avec ses entreprisesÂ fournisseurs, dans une conception novatrice des achats. L'enjeu essentiel : apporter à nos concitoyens les meilleurs traitements disponibles, décliner un service hospitalier de haute qualité et préserver un égal accès aux soins. @UniHA_hopital