

LE 9 OCTOBRE 2017

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

UniHA attribue un nouveau marché d'imagerie en coupe, répondant à la quasi-totalité des besoins médicaux des hôpitaux publics en IRM et scanners



MAGNETOM Skyra ©Siemens Healthineers



INGENIA ©Philips



Aquilion Prime ©Toshiba

UniHA a retenu les offres de Philips, Siemens et Toshiba, au terme d'un appel d'offres portant sur l'achat d'équipements d'IRM (imagerie par résonance magnétique) et de scanners. L'appel d'offres portait sur cinq lots attribués sous la forme d'un accord-cadre à bons de commande mono-attributaire, soit un seul fournisseur retenu par lot. Les prévisions d'achats sont estimées à environ 47 M€. Avec ce marché, UniHA entend une nouvelle fois, proposer aux Centres Hospitaliers adhérents un outil d'accès rapide aux technologies d'imagerie les plus modernes, dans les meilleures conditions d'efficacité. Le marché inclut l'acquisition ou la location, avec ou sans option d'achat, des équipements, avec les services associés de maintenance et de formation.

Attributions des lots

- IRM Performance : Siemens
- IRM Avancé : Philips
- Scanographe Performance : Toshiba
- Scanographe Cardiologie Avancée : Toshiba
- Scanographe Avancée Multi énergie : Siemens

Accéder aux meilleurs outils diagnostiques du marché, apporter aux professionnels de santé les environnements de travail les plus attractifs

« Ce nouveau marché vise à répondre à presque 100 % des besoins médicaux des établissements en IRM et scanographes, avec, incluses dans les offres, les mises à jour logicielles et les évolutions technologiques majeures », explique Bertrand Lepage, Responsable de la filière ingénierie biomédicale au sein d'UniHA.

Il s'inscrit dans la lignée du précédent qui, en 2014, a dépassé ses objectifs car il répondait au besoin, constaté depuis plusieurs années, d'encourager la modernisation du parc d'équipements d'imagerie en coupe des établissements publics de santé. Les besoins en imagerie médicale ciblent une meilleure prévention, un diagnostic de plus en plus précoce et un suivi thérapeutique personnalisé tout en



n'oubliant pas des besoins plus fondamentaux comme dans les services de radiologie d'urgences, permettant de faire des examens dits de « triage ». Ces besoins sont croissants compte tenu du vieillissement de la population, davantage exposée aux maladies.

Pour UniHA, l'objectif reste d'offrir aux patients un accès rapide aux meilleurs outils diagnostiques du marché. Il s'agit également d'apporter aux professionnels de santé les environnements de travail les plus attractifs. Accéder aux applications les plus avancées est d'ailleurs indispensable pour les examens cliniques les plus exigeants et différenciants, comme pour appuyer la recherche clinique. Tout cela dans le contexte d'effort de productivité engagé par les hôpitaux publics.

Trois formules d'accès aux équipements

Dans cette procédure, trois formules d'accès aux équipements sont proposées. Elles offrent un maximum de souplesse, créant une plus-value et un marqueur différenciant pour le marché UniHA :

- **Achat** : Fourniture, maintenance, installation et mise en service du produit.
- **Location longue durée** : durée de 5 à 8 ans, offrant un maximum de souplesse aux établissements sans les contraindre initialement et en leur permettant d'ajouter des années de location supplémentaires une fois la durée initiale contractée échu.
- **Location avec option d'achat** : durée de 5 à 8 ans, incluant maintenance, installation et mis en service.

Un groupe expert composé de spécialistes hospitaliers

Pour mener à bien cet appel d'offres, un groupe expert a procédé à l'évaluation des critères médicaux et techniques. Ce groupe comportait des représentants de l'Association Française du Personnel Paramédical d'Électroradiologie (AFPPE), des médecins radiologues, des physiciens médicaux et des ingénieurs biomédicaux hospitaliers. Le groupe expert a travaillé sur des documents objectifs et opposables, notamment sur des comparaisons d'images cliniques réalisées selon des protocoles précis ainsi que sur la base d'images d'objets-tests. De plus, le cahier des charges incluait les fonctionnalités les plus récentes en matière de qualité et de sécurité pour les patients et les utilisateurs.

Retour d'expérience : bilan du marché de 2014

- Le marché 2014 portait sur des IRM 1,5 T et 3 T, des scanographes 16, 64 et 128 coupes et scanographes de repérage. Il a été attribué à Philips et Toshiba. Il reste actif jusqu'à la notification des marchés issus de la nouvelle procédure.
- Il a généré des gains de 10 à 20 % selon les lots.
- Chacun des deux lots devrait générer environ 25 machines commandées à la date de fin du marché, ce qui représente presque le double de l'objectif initial.



Contact UniHA lors des prochaines Journées Francophones de radiologie (Paris Porte Maillot, 13-16 octobre 2017) :

Bertrand LEPAGE, Responsable de la filière ingénierie biomédicale : bertrand.lepage@uniha.org, tél. : 06 82 68 99 97

Jean-Christophe Gand : jean-christophe.gand@uniha.org, tél. 06 82 68 54 71

AFPPE, Association française du personnel paramédical d'électroradiologie • Fabien Voix, président • 47, Avenue Verdier - 92120 Montrouge – Tél. : 01 49 12 13 20 - Mail : siege.asso@afppe.com

A propos d'UniHA

UniHA est le premier réseau coopératif d'achats groupés des établissements hospitaliers publics français. Il 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 achats (2016). UniHA rassemble à ce jour 64 GHT (groupements hospitaliers de territoire) et peut servir la totalité des établissements de santé publics. UniHA permet aux établissements de soins d'optimiser les achats. Il les aide à innover, en lien étroit avec ses entreprises 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