

BIENS D'INVESTISSEMENT – FINANCEMENT POSSIBLE AU SEIN DES HÔPITAUX

Une chaîne complète à votre service

Votre Centrale CADES propose à ses membres ses services depuis l'établissement du cahier des charges de votre bien jusqu'à son financement. L'acquisition d'un équipement, tel un scanner ou un IRM, peut signifier non seulement un investissement important pour l'établissement hospitalier, mais également la responsabilité d'un bien soumis à une évolution technologique très variable (il va sans dire que sa compétence peut freiner ou accélérer la vitesse de traitement d'un cas, voire d'un soin). Financer son bien est une annonce d'un coût important, ponctuel lors de la passation de commande ou bien d'un coût échelonné sur une durée fixée, liée aux moyens financiers. Le banquier, non spécialisé dans le médical, sera peut-être alors votre contact ou

le fournisseur-fabricant qui, par le biais financier, vous rendra captif. L'avantage non négligeable d'un prestataire financier, spécialisé dans le domaine médical, est le côté sans surprise. La location peut être mensuelle. La dépense est contractuelle, régulière, inscrite au budget et commercialement neutre. Dans le cadre de l'introduction des DRG, son aspect analytique et précis vous sera fort utile dans les calculs des forfaits par cas.

Équipement obsolète?

L'équipement se révélant insuffisamment performant peut être repris par le prestataire financier spécialisé dans le domaine médical. Il se chargera de le placer ailleurs, de vous calculer la reprise et de vous proposer un financement adapté à vos moyens et à votre nouvel équipement. L'avantage non négligeable est de ne

pas perturber les aspects administratifs, la régularité des paiements et la confiance des personnes de contacts, sans oublier le gain de temps qui en découle. Par son côté délié d'une marque, le prestataire vous indique le moment le plus approprié pour changer d'appareil du point de vue financier et s'assure de son suivi. Tout en se chargeant du cahier des charges de votre équipement et du comparatif des offres, votre Centrale d'achats CADES peut vous intégrer l'aspect financier dans son préavis. A bon entendre!

M^{me} Brenda Décosterd reste à votre entière disposition au 021 706 03 07 ou b.decosterd@cades.ch.

Brenda Décosterd
*Département Achats
Acheteuse Alimentaire,
Administratif & Services*

Entretien avec le directeur de la logistique de l'Hôpital Riviera, Eric Porchet.

CADES: Monsieur Porchet, vous avez récemment renouvelé un bien d'équipement via la société MDL. De quel appareil s'agissait-il et quelle était votre situation de départ?

E. Porchet: il s'agissait d'un appareil IRM sur le site de la Providence à Vevey, qui, après de nombreuses années d'utilisation, nécessitait d'être changé, l'objectif étant de rester compétitif et performant.

CADES: quels sont les avantages à passer par une entreprise spécialisée par rapport à une banque?

E. Porchet: MDL est un spécialiste dans le domaine hospitalier qui travaille avec des établissements bancaires reconnus. A part les connaissances du domaine médical, nous avons trouvé en MDL un partenaire sérieux avec une longue expérience. De plus, la stabilité des collaborateurs renforce encore la confiance.

CADES: d'un point de vue comptable, la location est-elle plus bénéfique?

E. Porchet: elle permet d'établir

un business plan plus clair car le contrat de location permet de planifier de manière stable les coûts dans le temps.

CADES: quels sont les éléments de base qui influencent le taux et la durée de location d'un bien d'équipement?

E. Porchet: surtout la durée de vie de l'équipement. L'estimation moyenne pour un IRM par exemple est de 7 ans ou 84 mois, cela représente la durée de l'amortissement de l'investissement. Comme pour le leasing d'une voiture, plus la durée de location est longue, moins la location

Suite en page 18

Suite de la page 17

est élevée. Il faut aussi tenir compte de la rapidité du développement technologique. Sans vouloir toujours disposer des appareils «dernier cri», il y a quand même une certaine concurrence entre les établissements et il peut être intéressant de changer un appareil avant l'échéance du contrat de location contre un modèle plus récent, afin de moderniser son parc. En choisissant une période avec un taux d'intérêt bas, vous payerez même moins cher.

CADES: durant la période de location, est-ce qu'il y a des spécificités à observer par rapport à une acquisition classique, au niveau de la maintenance par exemple?

E. Porchet: les éléments sont les mêmes, le contrat d'entretien est négocié avec le fournisseur dès le début.

CADES: si vous souhaitez changer d'affectation ou déménager l'appareil, est-ce que la société de financement doit être avertie en avance?

E. Porchet: l'appareil ne nous appartenant pas, nous ne pouvons pas le vendre.

CADES: à votre avis, l'introduction du nouveau système de facturation par cas (DRG), va-t-elle modifier la façon d'acquérir des biens?

E. Porchet: c'est un vaste débat. Dans certaines situations bien précises cela peut être un moyen de lisser les achats coûteux et de répondre ainsi à la mission de l'hôpital.

CADES: la société MDL se charge également de la reprise des anciens appareils. Savez-vous ce qu'est devenu le vôtre?

E. Porchet: il a été repris par une entreprise spécialisée danoise. Vous savez, il existe un vrai marché de l'occasion et nous avons comparé plusieurs offres, celle de l'entreprise danoise était la meilleure.

CADES: Monsieur Porchet, je vous remercie pour vos réponses et cet entretien très intéressant.

Nadja Van Leenen
Département Clients
Assistante