

1-Introduction

Contexte

- 450 services biomédicaux répartis sur environ 2800 établissements de santé en France (source INSEE)
- En 2011 le poids financier de la CSBM¹ était de 180Mds€ (Source INSEE) et de 10,3Mds€ pour le marché des dispositifs médicaux (source SNITEM)
- Obligation de maintenance sur les dispositifs médicaux de classe IIB et III selon le décret 2001-1154²

Objectifs de la maintenance

- Garantir la disponibilité et les caractéristiques intrinsèques des dispositifs médicaux

Les enjeux de la maintenance

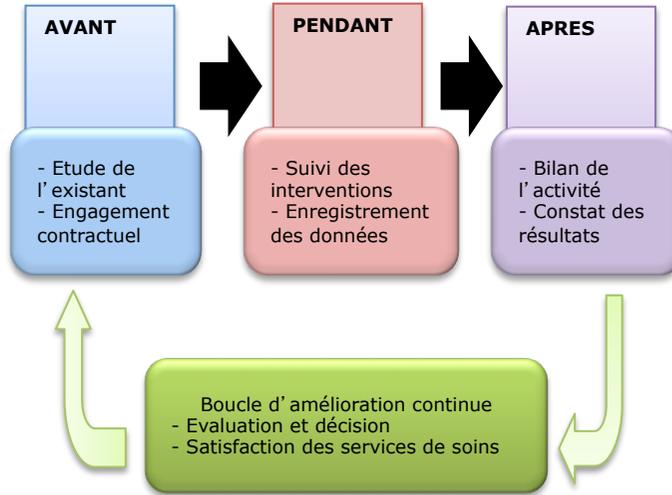
- Contribuer à la qualité des soins
- Pérenniser la confiance dans les établissements de santé

Problématique

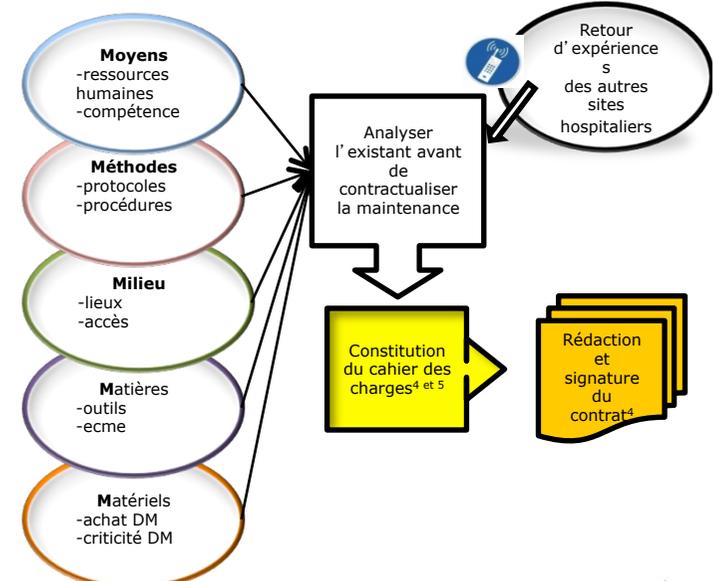
Lorsque l'exploitant choisit d'externaliser sa maintenance :

Comment maîtriser ses contrats de maintenances?

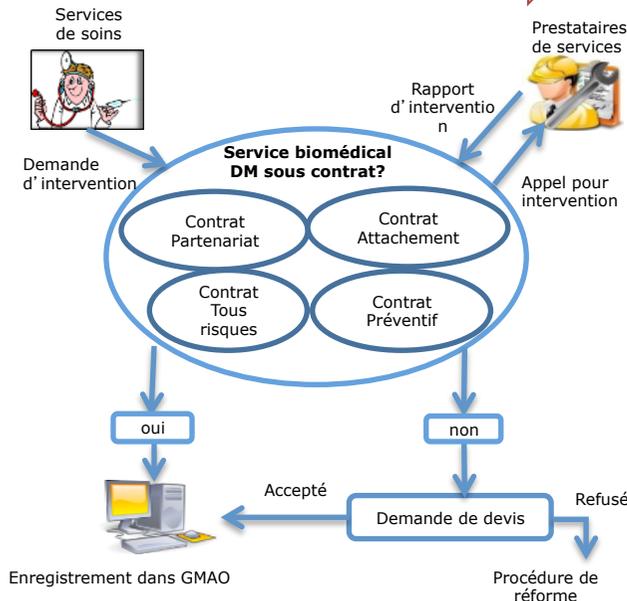
2-Etude projet



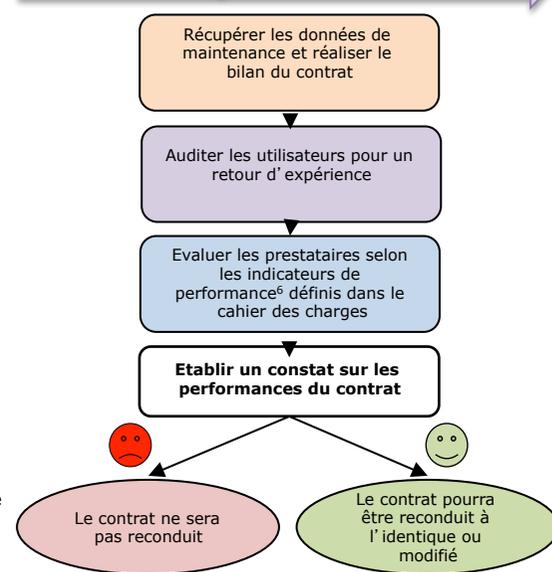
3-Avant contrat³



4-Pendant le contrat



5. Après contrat



6. Conclusion

-L'évaluation d'un contrat de maintenance reste une étape difficile à traverser tant il existe de méthodes et de critères d'évaluation.
- Pour les perspectives d'avenir, il semblerait intéressant d'élaborer un outil d'évaluation, qui ferait ressortir un graphe radar sur 3 axes principaux (coûts, délais et criticité) accompagné d'une Bonne Pratique d'Activité Connexe du Guide des bonnes pratiques de l'ingénierie biomédicale

Références bibliographiques

Projet disponible sur:
<http://www.utc.fr/tsibh/public/abih/13/pi/groupe1/index.html>

- [1] : Consommation en Soins et Biens Médicaux
- [2] : Décret 2001-1154 du Code de la Santé Publique, du 5 décembre 2001 relatif à l'obligation de maintenance et au contrôle de qualité des dispositifs médicaux
- [3] : Norme FD X60-100, Maintenance - Préalables aux contrats de maintenance - Inventaires et expertise d'états de biens
- [4] : Norme NF EN 13269, Lignes directrices à l'élaboration d'un contrat de maintenance
- [5] : Norme FD X60-090, Critères de choix du type de contrat de maintenance
- [6] : Indicateurs disponible sur <http://www.indicateurs-performance.fr/>