



Témoignage  
CHU de Reims, France

Où ?  
Centre hospitalier de  
Reims

Qui ?  
M. Stéphane Baczynski

**Challenge ?**  
Pourquoi et comment  
déléguer la gestion  
de maintenance de  
son parc d'imagerie  
médicale.  
Quels sont les  
avantages et les  
questions à se poser  
avant de se lancer.

**Solution ?**  
Service de Maintenance  
Multimarques Philips  
(MVS)

## L'apport de la maintenance multimarque en échographie

La prestation de service multimarque pour les équipements d'imagerie médicale correspond à la prise en charge, par un industriel, d'un parc d'équipements (échographe, radiologie conventionnelle, scanner, IRM...) de différents constructeurs et au maintien de son parfait état de fonctionnement (spécifications initiales des constructeurs préservées et réalisation des maintenances préventives et correctives).

La maintenance en imagerie constitue toujours un des postes budgétaires les plus importants pour les établissements de santé. Il s'agit également d'un poste très chronophage pour les personnes en charge de sa mise en place et de son fonctionnement.

La centralisation autour d'un seul fournisseur de service compétent simplifie énormément la gestion d'un parc d'équipements, et un interlocuteur unique permet aux services hospitaliers d'accroître de façon significative la fluidité des procédures internes en libérant un temps précieux pour le personnel hospitalier.

Avant de décider de basculer une partie de son parc en tierce maintenance Il est plus que légitime de se poser un certain nombre de questions : peut-on véritablement avoir confiance en la tierce maintenance ? Les prestations sont-elles aussi bien réalisées qu'avec le constructeur de l'équipement ? Les temps de maintenance, d'indisponibilité système, ne sont-ils pas plus longs ? Quels sont les critères pour choisir le meilleur prestataire ?



**M. Stéphane Baczynski**  
Ingénieur biomédical en chef  
du CHU de Reims.



M. Stéphane BACZYNSKI, Ingénieur Biomédical en chef du CHU de Reims a gentiment accepté de nous faire part de son expertise en nous livrant son retour d'expérience sur la tierce maintenance en imagerie échographique.

Stéphane BACZYNSKI a confié, depuis 2021, la majeure partie du parc d'échographes du CHU de Reims aux sociétés Philips (maintenance multimarque des échographes) et PRS Healthcare (maintenance multimarque des sondes échographiques).

Actuellement, Philips est le seul constructeur en France à proposer des services de maintenance multimarque en imagerie et dispose de ses propres équipes techniques Philips formées à la maintenance des équipements concurrents.

### **M. Baczynski, pourquoi avoir confié votre parc d'échographes aux sociétés Philips et PRS ?**

A mon sens l'étude d'un contrat de maintenance échographe s'approche plus d'un profil d'assurance que d'une maintenance préventive et/ou curative raisonnée.

L'expérience d'un premier contrat Tiers PRS, nous a permis d'étendre ce service à la maintenance toutes marques du parc d'échographe.

### **Combien d'échographes, de sondes et de marques différentes cela représente-t-il ?**

Nous avons 70 échographes rattachés au marché RESAH comprenant des solutions General Electric et Philips en majorité, ainsi que quelques dispositifs Hitachi/Toshiba/Aloka/ Esaote. Ce parc inclut 250 sondes échographiques.

### **Pour quelles typologies de couvertures de services avez-vous opté ?**

Nous avons mis en place des types de couvertures basés sur le niveau de criticité des équipements.

- Maintenances forfaitaires Préventives et curatives (Tous Risques);
- Maintenances Préventives forfaitaires et curatives à l'attachement ;
- Hors préventives mais maintenances curatives à l'attachement.

Est inclus un nombre forfaitaire de maintenances curatives.

## Dans quel cadre légal avez-vous pu travailler avec ces deux entreprises ?

En établissant un marché avec la centrale d'achats RESAH (marché 2020-042 Lot 24).

## Pourquoi avez-vous fait confiance à ces deux sociétés particulièrement ?

Nous avons d'abord été convaincus par notre expérience avec PRS dans la gestion et maintenance des sondes : audit et analyse critique du parc des sondes échographiques et prêt de sonde pendant la durée de maintenance.

Nous avons naturellement ensuite voulu intégrer sous contrat les échographes.

Le choix du SAV Philips a été une évidence puisqu'il fallait prendre en charge un parc multimarque.

## Les prestations techniques jusqu'à présent sont-elles réalisées correctement ?

Il est rare que nous rencontrions des problèmes, mais il est parfois nécessaire après retour de maintenance de compléter la mise en place d'une sonde ETO avec un réglage adapté sur l'échographe. Cela est d'autant plus réactif que le prestataire associé à l'échographe et à la sonde est unique, en l'occurrence Philips.

“

*Le choix du SAV Philips a été une évidence pour la prise en charge de notre parc multimarque.*”

De plus, la prise en charge technique et la gestion administrative sont réactives dans leur ensemble. Le lien technique interne et externe permet une relation de confiance et un arbitrage pertinent sur le type d'intervention en fonction de l'état de l'échographe et/ou de la sonde échographique. Un gain de temps précieux.

## La disponibilité des équipements est-elle assurée ?

Oui, d'ailleurs dernièrement nous avons eu un échographe GE en maintenance curative et le SAV Philips a mis en place un prêt le temps de recevoir la pièce détachée en rupture de stock chez GE. Une opportunité de découvrir d'autres solutions !

“ *Cela est d'autant plus réactif que le prestataire associé à la maintenance de l'échographe et à la vérification de la sonde est unique, en l'occurrence Philips.* ”

## D'un point de vue budgétaire, à combien estimez-vous le pourcentage d'économie réalisé au niveau du CHU grâce à la mise en place de cette tierce maintenance en échographie ?

On évalue à 30% d'économie le coût de maintenance curative.

## En conclusion : selon vous, comment résumeriez-vous les points forts d'une tierce maintenance en échographie ?

- En ce qui concerne les sondes échographiques, le fait d'avoir un audit et un bilan annuel, permet d'intervenir en amont avec une analyse fine des maintenances préventives (microcoupure, risque de courant de fuite, cristaux défectueux...).

- Obtenir un prêt (échographe et/ou sonde) favorise la poursuite d'activité médicale et limite à termes l'impact sur la maintenance curative.

- Un seul intervenant externe pour la majorité du parc des échographes assure une vision partenaire des points critiques à l'usage et du conseil pratique aux utilisateurs. Cela n'a aucun impact sur le choix des marques mais peut orienter un objectif rationnel du parc.

## Quels conseils donneriez-vous à vos homologues biomédicaux qui souhaiteraient se lancer également vers de la maintenance multimarque ?

On observe un accroissement important du parc des échographes toutes spécialités confondues. L'exclusivité de maintenance fabricant est révolue, le marché européen ouvre la voie au 'Tiers mainteneur'. Il faut retenir avant tout le sérieux du prestataire Tiers, qui saura s'adapter en fonction de nos besoins techniques et de nos exigences économiques. L'audit et le bilan technico-économique est une aide à la gestion du parc. L'expert Tiers maintenance apporte son conseil pour une optimisation fonctionnelle des dispositifs médicaux en regard de l'activité médicale.



## Présentation des sociétés Philips et PRS Healthcare

**PRS Healthcare** est le spécialiste français de la maintenance des sondes d'échographie toutes marques 2D/3D/ETO et de la vente d'échographes et de sondes reconditionnés.

Nous sommes un acteur français de la maintenance des écho-endoscopes Olympus et Pentax.

Nous accompagnons les établissements de santé dans la réduction de leur coût de fonctionnement

Contact : Guillaume Soulier - Directeur Général PRS Healthcare

Email : [Contact@prs-healthcare.com](mailto:Contact@prs-healthcare.com)

**Philips HealthSystem**, constructeur incontournable d'équipements médicaux au niveau mondial, développe depuis plus de 25 années des activités de maintenance multimarque en imagerie médicale et collabore à ce titre avec de nombreux centres de santé français au travers de gestions de parcs (échographie, radiologie conventionnelle, imagerie lourde...).

Contact: Marc Baldini - Business Development Multi-Vendor Services

Email: [marc.baldini@philips.com](mailto:marc.baldini@philips.com)