

**PHILIPS**

Perspectives de  
financement



# Propriété ou usage?

Comment prendre la meilleure décision pour  
le financement de technologies médicales



Les prestataires médicaux accélèrent leurs investissements dans des technologies innovantes ainsi que dans des équipements et infrastructures afin de fournir des soins de qualité optimale. Ils doivent donc soigneusement étudier les options de financement qui s'offrent à eux. Dans un environnement où les budgets sont limités pour investir, choisir comment financer de nouvelles technologies peut être aussi important que de choisir la technologie elle-même.

## Ce qu'il faut rechercher chez un partenaire de financement de technologies de santé

Qu'un prestataire médical cherche à financer l'achat ou l'utilisation d'une IRM, d'un parc d'échographes ou d'une solution de télésanté, il est essentiel de trouver le bon partenaire financier et d'établir un partenariat stratégique à long terme afin d'améliorer la valeur et le retour sur investissement. En tant que prestataire unique de services de financement pour Philips, Philips Capital dispose d'une vaste expertise permettant

aux équipes médicales de surmonter les défis médicaux et financiers auxquels elles sont confrontées. Les experts en technologies de santé et en financement de Philips Capital ont acquis des connaissances approfondies sur les différents modèles économiques, solutions de financement et conditions de paiement pour surmonter les défis et réaliser les objectifs financiers de chaque établissement hospitalier.

### Vaut-il mieux privilégier l'acquisition ou un paiement à l'usage des équipements médicaux?

Aujourd'hui, les mécanismes de financement ont évolué vers des modèles se basant sur la consommation, la capacité, l'usage et le partage des risques financiers. Cependant, la décision financière d'acheter ou d'utiliser des équipements médicaux dépend généralement de la solution de financement, des capitaux disponibles et de la stratégie du prestataire médical. **Il convient de prendre en compte les avantages et inconvénients de ces deux options.**

# Comparaison de l'achat et du financement à l'usage

## Financement de technologies médicales en fonction de l'usage par le biais du leasing ou de la mise à disposition Healthcare-as-a-service

-  **Optimisation des flux de trésorerie**  
Structurer le financement afin d'optimiser les flux de trésorerie opérationnels et de satisfaire les exigences budgétaires
-  **Conserver ses capitaux**  
Limitation des dépenses pour investir et les apports nécessaires à l'acquisition de technologies complexes et la préparation des salles/laboratoires
-  **Gestion et réduction des coûts de maintenance des équipements**  
Mutualisation des frais de maintenance et réparations dans le contrat d'usage, permettant d'anticiper et de prévoir les coûts et durées d'indisponibilité
-  **Intégration de systèmes multifournisseur**  
Intégration de produits et solutions de fournisseurs tiers dans des solutions de financement globales afin de simplifier les échéanciers de paiement et d'améliorer l'efficacité
-  **Rester compétitif en facilitant les mises à niveau et le renouvellement des équipements**  
Remplacement des équipements médicaux au bout de cinq à huit ans par des systèmes nouvelle génération grâce à l'établissement d'un nouveau contrat ou l'upgrade des équipements d'origine dans le cadre des contrats existants
-  **Droit de propriété sur l'équipement à la fin du contrat d'usage**  
Devenez propriétaire de l'équipement à la fin du contrat de financement grâce à des options flexibles de fin de contrat
-  **Soutenir/accompagner les systèmes de santé de manière durable et pérenne**  
À la fin du contrat, le partenaire financier prend en charge le recyclage et la mise au rebut des solutions
-  **Coûts d'usage pouvant dépasser le coût d'achat direct au comptant**  
Les leasings ou paiements à l'usage peuvent dépasser le coût d'achat direct au comptant, car les coûts d'usage sont répartis sur le long terme. Ce surcoût peut être amorti en optimisant les fins de contrats

## Financement de l'achat de technologies médicales à l'aide d'un prêt ou de délais de paiement proposés par un fournisseur, une banque ou un autre établissement de crédit

-  **Réduction des coûts des technologies présentant un cycle de vie long**  
Continuez à utiliser des équipements ayant une durée de vie exceptionnellement longue une fois le prêt entièrement remboursé
-  **Liberté absolue pour ajuster et adapter vos équipements**  
Apportez des modifications aux équipements sans demander l'approbation externe des institutions financières ou banques
-  **Propriété = capitaux propres**  
Ajout d'un nouvel actif à forte valeur ajoutée aux capitaux propres une fois le prêt entièrement remboursé
-  **Coûts initiaux plus élevés**  
Les prêteurs peuvent exiger un apport pour les équipements de pointe, épuisant ainsi les réserves
-  **Risque de coûts de réparation élevés**  
Risque d'augmentation des coûts de maintenance et d'interruption des revenus avec les équipements qui ne sont pas sous garantie
-  **Risque d'obsolescence de l'équipement**  
L'équipement peut être obsolète ou présenter une valeur de revente très faible au moment où le prêt est intégralement remboursé



# Quelles solutions de financement permettent de maximiser le cycle de vie?

Dans un monde où la technologie est de plus en plus innovante, les prestataires médicaux doivent se procurer les technologies médicales les plus avancées pour rester compétitifs et fournir des soins de qualité aux patients. Il existe de nombreuses solutions de financement innovantes qui permettent de résoudre un large éventail de problèmes liés à la fourniture de soins de santé : des hôpitaux nécessitant des upgrades fréquents de leurs équipements, des praticiens créant ou agrandissant leurs établissements, ou à toutes les équipes médicales confrontées à des contraintes d'investissement.

**Les partenariats de services de gestion de parc** permettent aux fournisseurs d'équipements et aux prestataires médicaux de partager la responsabilité de la planification et gestion de technologies médicales complexes en fonction des besoins actuels et futurs. Tout comme les crédits-baux, ils regroupent les équipements, les dispositifs, la maintenance et les services dans une offre flexible, aux conditions de financement transparentes.

## Ce que Philips finance



### Partenariats de services de gestion de parc

Solutions Philips HealthTech, technologies médicales, dispositifs, logiciels et infrastructures informatiques, équipements de fournisseurs tiers, etc



### Services professionnels

Services intégrés tout au long du partenariat



### Services de conseil

Obtenez des conseils pour améliorer vos indicateurs de performance stratégiques

## Comment Philips finance-t-il ces solutions ?

### Délais de paiement

Droit de propriété sur les technologies de santé et répartition des remboursements sur une plus longue période.

### Leasing

Mise à disposition de technologies de santé (maintenance et services inclus) tout en faisant des économies.

### Modèle de paiement unique

Regroupez tous les coûts du partenariat de services de gestion de parc tout au long de la durée du contrat.

### Modèle de paiement à l'usage

Financement des équipements médicaux avec partage des risques avec les modèles Healthcare As A Service.

### Financement de projets

Personnalisé selon le projet (financement d'équipements et de logiciels de fournisseurs tiers inclus).

## Personnalisation des paiements



### Paiements périodiques linéaires

Étalez le coût de vos investissements dans les technologies de santé grâce à des paiements linéaires et connus d'avance.



### Paiements différés

Démarrez et exécutez des projets jusqu'à 6 mois plus tôt et faites correspondre les paiements avec les bénéfices obtenus au fur et à mesure.



### Paiements échelonnés

Effectuez des paiements en fonction du déploiement progressif, en ne payant que le montant prévu chaque année.



### Paiements à l'usage

Une partie des paiements dépend des hypothèses d'usage convenues afin d'améliorer en continu la transformation de votre système de santé.



## Avantages des modèles de financement en fonction de l'usage pour les prestataires médicaux

### Flexibilité

Les contrats de financement peuvent être structurés de manière à proposer davantage d'options en matière de cycle de vie (p. ex., upgrades de l'équipement, gestion des capacités, maintenance préventive et services supplémentaires) afin de mieux répondre aux besoins des équipes médicales et, en fin de compte, des patients.

### Simplicité

Comme le fournisseur de l'équipement en est le propriétaire, les paiements se basent uniquement sur les indicateurs de performance relatifs à l'usage ou aux services. En outre, le fournisseur de l'équipement assure une disponibilité élevée du système pour l'établissement de soins.

### Développement durable

La durée de vie des technologies financées est optimisée par des programmes de gestion et maintenance durables intégrés aux solutions de financement (upgrades ou remplacements avantageux, optimisation des reprises en fin de contrat, etc.), prolongeant ainsi le cycle de vie de l'équipement.

# Prendre la bonne décision de financement pour acheter ou utiliser des technologies médicales

Les nouvelles solutions de financement (p. ex., les partenariats de services de gestion de parc et modèles Healthcare-as-a-service) offrent flexibilité et rentabilité. Et accompagnent le développement durable dans un environnement en constante évolution.

Les solutions de financement à l'usage requièrent un nouveau type de partenariat entre les prestataires médicaux et établissements financiers. Philips Capital est un partenaire stratégique fort d'une importante expertise en matière de technologies médicales et stratégies de financement à forte valeur ajoutée. Ainsi, Philips Capital permet d'ouvrir de nouvelles voies pour transformer le système de santé.

Cliquez sur : [Services de financement Philips Capital](#)  
pour en savoir plus.

