

Que faire des appareils MedTech devenus inutiles, mais que l'on souhaiterait céder ?

Ce que vous voulez comme il vous plaira

L'idée n'est pas vraiment nouvelle, mais jamais elle n'avait été mise en œuvre de manière aussi systématique. Il y a toujours eu des appareils médico-techniques d'occasion mis en vente ou cédés d'une manière ou d'une autre – le plus souvent directement par les utilisateurs. Mais c'est une entreprise contraignante et qui comporte des risques de responsabilité. C'est là qu'interviennent Christof Haudenschild et son équipe. Ils créent un véritable marché de l'occasion MedTech de manière systémique : avec une large gamme, des offres transparentes, des prestations de marché clairement définies et un avantage élevé pour les vendeurs et les acheteurs.

Un volume important d'offres de première classe

La société ITRIS Tradmed AG a reconnu les signes du temps. Un nombre croissant de petits centres opérationnels qui effectuent pour la plupart des interventions ambulatoires à invasion minimale, des cabinets médicaux proposant quelques prestations chirurgicales ou des hôpitaux régionaux souhaitant acquérir à un prix avantageux un appareil déterminé pour un usage non permanent constituent, dans un premier temps, la clientèle de Tradmed. Il est prévu d'étendre progressivement le marché Suisse – « qui représente pour nous un marché très important et auquel nous accordons le plus grand soin », selon Ch. Haudenschild – à l'étranger. Cette extension concerne essentiellement les pays européens dans lesquels les hôpitaux et autres institutions doivent survivre avec un budget relativement bas ainsi que des pays en voie de développement outre-mer. – « Nous voulons créer un véritable marché des appareils d'occasion, qui soit intéressant pour les acheteurs comme pour les vendeurs, en proposant un volume important d'offres de première qualité », souligne l'initiateur innovateur.



Plateforme commerciale professionnelle

« Avec la société ITRIS Tradmed AG, nous voulons créer une plateforme commerciale professionnelle pour la technique médicale d'occasion. Nous souhaitons présenter une très large gamme de produits : installations et appareils médico-techniques avec les instruments correspondants, mobilier et équipements spéciaux ainsi que véhicules spéciaux », explique le CEO Christof Haudenschild. Un coup d'œil à l'entrepôt révèle déjà, au terme des six premiers mois, la grande diversité des produits. Et le stock ne cesse de s'accroître. La prestation de marché répond

à un véritable besoin. Parmi les installations médico-techniques, on trouvera très bientôt des appareils d'endoscopie, d'arthroscopie, de radiographie, à ultra-sons, des TO, des IRM, des tomographes, des arceaux C, des appareils d'analyse de laboratoire, des appareils de stérilisation, des moniteurs de surveillance, des pompes d'aspiration, des densitomètres osseux, des pompes à seringues, des inhalateurs, des attelles kinetec, des lave-linge spéciaux, des réfrigérateurs, des armoires chauffantes et des ECG. Pour les instruments, ce sera des endoscopes, des instruments OP, des arthroscopes, des shaver et

des dermatomes. En matière de mobilier et d'équipements spéciaux, on trouvera entre autres des tables OP, des lits d'hôpital, des tables de consultation ainsi que des ambulances et des machines de nettoyage pour arrondir ce vaste assortiment.

Un appareil amorti n'est pas sans valeur

La société ITRIS Tradmed AG commercialise des installations et appareils ayant entre 3 et 10 ans. Certains produits de nature « infatigable » peuvent parfois dater de 10 ou 15 ans.



Tradmed crée une plus-value

La société ITRIS Tradmed AG se positionne clairement sur le marché. Toute institution qui lui cède sa technique médicale sait qu'elle est dégagée de toute responsabilité, qu'elle ne perdra pas de temps en négociations commerciales et qu'elle pourra se concentrer sur son cœur de métier.

Pour l'acheteur, la sécurité est également au rendez-vous :

- Tradmed paie pour chaque appareil revendable une valeur résiduelle ;
- Tradmed décharge le vendeur de toute prétention en responsabilité ;
- chaque appareil est contrôlé et remis en état selon l'Odin ;
- Tradmed accorde pour chaque appareil une garantie d'un an sur la sécurité et le fonctionnement et une garantie de 7 ans sur les pièces détachées ;
- Tradmed commercialise les appareils en Suisse et à l'étranger à travers ses propres canaux de distribution ;
- les appareils remis en état sont vendus à un prix de marché équitable ;
- Tradmed propose à l'acheteur une instruction, en cas de besoin.

Tradmed investit dans chaque appareil qui est examiné avec minutie par des spécialistes car le hasard est l'ennemi de la précision. Tradmed évalue ainsi l'appareil usagé, établit une offre concrète pour chaque produit et verse le prix d'achat automatiquement après l'acquisition. L'appareil est désormais enlevé et conduit au propre atelier de la société. L'appareil y subit une révision complète, fonctionnelle et esthétique. Après un contrôle détaillé de tous les travaux effectués, l'appareil est mis en vente sur Internet. Lors d'une transaction de vente, Tradmed assume la responsabilité et la garantie pour le bon fonctionnement de l'appareil.

Un concept convaincant

Avec une méthode aussi systématique, il n'est pas étonnant que Tradmed compte, d'ores et déjà, une nombreuse clientèle. L'un de ces clients est le Dr Gerhard Becker de l'Orthopädisches Schmerzzentrum de Zurich (OSZ Zurich), enthousiasmé par ce concept clair.

En tant qu'initiateur, co-fondateur et médecin-chef adjoint de l'Institut für ganzheitliche Rehabilitation und Sportphysiotherapie GmbH (IRS) à Wiesbaden

en Allemagne, sa devise a toujours été « Tout pour le mouvement », une devise qui a déterminé sa carrière professionnelle. Le Dr Becker diagnostique et traite dans l'esprit d'une médecine comprise et appréhendée au niveau global.

La palette des prestations médicales comprend l'orthopédie conventionnelle et chirurgicale, l'orthopédie pédiatrique ainsi qu'une thérapie spéciale contre la douleur pour les patients de tout âge souffrant de maux chroniques et/ou aigus. En tant que scientifique, diagnosticien, orthopédiste praticien et thérapeute de la douleur, le Dr Becker jouit d'une excellente réputation. Ses principales activités opératoires sont la chirurgie arthroscopique des articulations, les opérations conservatrices de l'articulation du genou et la chirurgie du pied. Il a développé entre autres la méthode d'implantation d'aiguille en fibre de carbone contre l'arthrose du genou.

La compétence des prestations proposées par l'OSZ prend encore tout son sens lorsqu'on s'attarde sur certaines d'entre elles :

Opérations ambulatoires

Aujourd'hui, il est possible d'effectuer sans aucun problème des interventions chirurgicales à invasion minimale en soins ambulatoires, sous certaines conditions. Ces opérations orthopédiques ambulatoires sont réalisées par le Dr Becker au Bellevue Medical Center de Zurich, une clinique de jour interdisciplinaire des plus modernes. Après l'opération, le patient reste quelque temps en observation dans l'environnement agréable du Bellevue Medical Center. Cette phase d'observation dure en général entre deux et trois heures jusqu'à ce que le patient soit en mesure d'être transporté à son domicile. Un ou deux jours après l'intervention, le contrôle post-opératoire ainsi que le premier changement de bandages ont lieu à l'Orthopädisches Schmerzzentrum.

Chirurgie arthroscopique

La chirurgie arthroscopique est une méthode éprouvée pour le traitement des lésions articulaires. Elle est essentiellement utilisée pour le traitement des grandes articulations, notamment de l'épaule et du genou, mais aussi du coude et de la cheville. L'ensemble de l'unité technique arthroscopique se trouve dans le chariot d'arthroscopie. L'équipement se compose d'un moniteur, d'un lecteur DVD ou notebook avec imprimante, d'une unité de propulsion pour les instruments à moteur (p. ex. rasoirs),

d'un générateur électrique pour les instruments électriques, d'une source de lumière froide pour les prestations optiques et d'une pompe de lavement et d'aspiration.

Chirurgie endoprothétique

Les endoprothèses peuvent être utilisées pour presque toutes les maladies articulaires. Chez les patients présentant une mauvaise substance osseuse, des inflammations graves ou des conditions anatomiques défavorables, une prothèse artificielle n'est pas recommandée.

En 2002, les médecins suisses ont réalisé 8 228 opérations endoprothétiques du genou, en 2008 le chiffre se montait déjà à 14 384 interventions, soit une augmentation de 75 % (source : fasmed.ch). Les endoprothèses de la hanche ont enregistré une augmentation un peu moins forte : 16 500 opérations endoprothétiques de la hanche en 2007. La chirurgie endoprothétique de la hanche est l'une des opérations les plus fréquentes dans le monde.

L'OSZ Zurich recourt à l'endoprothétique lorsque les thérapies orthopédiques conservatrices et les méthodes opératoires conservatrices des articulations ont atteint leurs limites et que les surfaces articulaires sont si abîmées que le cartilage est complètement râpé.

Pris au mot

Le docteur Gerhard Becker et son équipe travaillent régulièrement avec MedTech d'ITRIS Tradmed. Nous avons voulu en savoir plus et avons demandé au médecin routinier s'il était satisfait de cette collaboration.

Pourquoi n'avez-vous pas opté pour des appareils neufs ?

J'ai ouvert un nouveau cabinet et j'ai besoin de nombreux appareils médico-techniques qui ne sont pas en fonctionnement permanent. Ils doivent donc répondre aux normes techniques, mais ne doivent pas nécessairement être neufs. Il est beaucoup plus important que ces appareils soient en parfait état de marche et qu'ils correspondent au niveau technique requis. Ces deux points, ITRIS Tradmed me les garantit, d'une part grâce à la garantie sur les appareils d'occasion, d'autre part grâce au contrôle de sécurité technique – contrôle CST – effectué à la date de vente.

Quels sont les appareils que vous avez achetés auprès d'ITRIS Tradmed ? Pour quelles prestations médicales ?

J'ai fait l'acquisition d'un arceau, d'un appareil chirurgical HF pratiquement neuf, d'un défibrillateur et d'un chariot d'endoscopie auprès d'ITRIS Tradmed. Une partie de ces appareils est déjà utilisée en salle OP, d'autres seront utilisés dans les prochaines semaines. Je m'en réjouis d'avance !

Comment trouvez-vous l'idée d'exploiter un modèle de commercialisation d'appareils d'occasion de première qualité ?

En Allemagne, où j'ai exploité mon ancien cabinet, ce modèle commercial existe depuis longtemps. En Suisse, ITRIS Tradmed comble avec ce concept intelligent une lacune du marché. Je suis convaincu que l'entreprise aura du succès car nous sommes en présence d'une situation win-win avec des avantages pour les deux parties contractuelles – les hôpitaux qui vendent leurs appareils et les acheteurs qui acquièrent leur technique médicale auprès d'ITRIS.

Quel service après-vente attendez-vous de votre partenaire ? Comment et dans quels domaines doit-il vous apporter son soutien concret, en cas de besoin ?

J'attends un paquet de prise en charge globale :
– Pour tous appareils – qu'ils soient neufs ou d'occasion – une bonne maintenance est primordiale pour éviter toute « panne ». Le bon fonctionnement d'une unité OP est indispensable pour la sécurité des patients et de l'équipe opératoire. Le législateur exige d'ailleurs un contrôle technique (CTM) des produits médico-techniques tous les deux ans, ce qui implique qu'ils soient en bon état de marche.

– Dans le « pire des cas », je souhaite une réparation rapide, efficace, économique et de haute qualité, réalisée sur place. Les pièces de remplacement devront être trouvées rapidement si le fabricant n'est plus en mesure de les fournir. Je pars du principe qu'ITRIS pourra répondre à mes attentes et qu'elle fera tout son possible pendant sept ans pour effectuer d'éventuelles réparations en toute conformité.

Vous venez d'évoquer l'importance que vous accordez à une maintenance régulière par une entreprise compétente. Qui avez-vous mandaté pour cette tâche ?

Je viens de demander un devis auprès d'ITRIS Hospitec pour un contrat global de maintenance de mon arceau et j'examine si l'acquisition de l'appareil avec un tel contrat est économiquement intéressante. Mais je suis déjà persuadé qu'elle présentera une forte économie par rapport à un appareil neuf pour cette même période. Nous avons donc une situation win-win-win-win.

Que voulez-vous dire exactement ?

Win : avantage pour ITRIS Tradmed grâce à la vente de l'appareil médical

Win : avantage pour ITRIS Hospitec grâce à la vente du service de maintenance



Dr méd. Gerhard Becker,
Orthopädisches Schmerzzentrum Zurich

Win : avantage pour l'OSZ Zürich grâce à l'économie réalisée permettant des liquidités plus importantes

Win : avantage pour nos patients puisque ces économies peuvent être reportées sur d'autres investissements afin d'offrir de façon permanente des soins de haute qualité

Informations complémentaires

ITRIS Tradmed AG
Industriestrasse 169
8957 Spreitenbach
info@itris-tradmed.ch
www.itris-tradmed.ch
www.osz-zuerich.ch

Texte : Dr Hans Balmer



Qualité supérieure à un prix optimal

GINOVA medical ag

»NOUS OPTIMISONS VOTRE PROCESSUS DE NETTOYAGE ET DE STÉRILISATION!«

Economie de temps jusqu'à 10%

Réduction des coûts jusqu'à 50%

Augmentation de la qualité jusqu'à 100%