



Becton Dickinson :

un partenariat de qualité avec UniHA et le CH de Béthune

Pouvez-vous nous présenter en quelques mots UniHA et sa filière Biologie ?

UniHA est un groupement de coopération sanitaire (GCS). L'ADN de ce GCS est d'acheter en commun les besoins des établissements de santé. Les achats sont répartis en filière (ex : filière médicaments, filière Linge, filière Restauration, etc.) portée au cœur même des hôpitaux. Le but de la filière Biologie installée dans les locaux « laboratoires » du CHU de Poitiers est vraiment de répondre, au travers de nos marchés, à l'ensemble des besoins des laboratoires présents dans les établissements de santé. La filière Biologie UniHA couvre en effet tous les besoins d'un laboratoire, que ce soit en équipements, en réactifs, en consommables, mais également en services, comme la maintenance, la métrologie ou encore les contrôles de qualité externe obligatoires dans la démarche d'accréditation COFRAC des laboratoires. Et puis, je le rappelle : UniHA est fait par des hospitaliers, pour des hospitaliers.

Pouvez-vous nous présenter rapidement la situation particulière du CH de Béthune ?

Le centre hospitalier de Béthune fait partie du groupement hospitalier du territoire de l'Artois. C'est un hôpital

L'union fait la force : ainsi, la synergie entre les trois acteurs que sont, d'une part, le CH de Béthune, d'autre part, la filière biologie d'UniHA, et enfin le fournisseur Becton Dickinson, entreprise mondiale de technologie médicale, présente des atouts majeurs. Un exemple marquant est celui de l'amélioration de la prise en charge des hémocultures. Le point avec Michel Sorel, coordonnateur de la filière Biologie UniHA.

d'environ 614 lits. Il s'agit d'un hôpital de proximité, qui pratique aussi certaines spécialités de médecine. Le laboratoire du CH de Béthune traite environ six cents dossiers par jour. Et ce sont ainsi environ 13 000 hémocultures qui ont été réalisées en 2020. Les bactériémies y sont suivies depuis très longtemps : cela fait partie des points déterminants pour les cliniciens, puisque le taux de sévérité de ces infections peut être important dans le cas de sepsis ou de choc septique. Tout retard à la mise en place d'une antibiothérapie ciblée et correcte peut altérer considérablement la prise en charge du patient avec de graves conséquences.

Que propose UniHA comme solutions de marché pour couvrir le besoin de l'établissement de soins ?

L'objectif de la filière Biologie UniHA est d'apporter une solution globale, du prélèvement jusqu'au rendu de résultat. Le panel proposé peut concerner tant le secteur Bactériologie avec les

hémocultures que d'autres secteurs. L'intérêt que présente, pour les établissements de santé, le fait de passer par les marchés UniHA, c'est évidemment de disposer des solutions commerciales les plus aiguisées possibles. Ces solutions commerciales sont par nature pertinentes puisque choisies par les utilisateurs eux-mêmes. La mutualisation des achats, ou acheter ensemble permet aussi d'aller plus loin de la définition du besoin au choix. De fait, plusieurs marchés s'étendent des solutions de prélèvements, comme par exemple les aiguilles épicroâniennes, les flacons d'hémoculture, ou les tubes, aux équipements, tels que les automates d'hémoculture et les logiciels supports à la décision. La fourniture est une chose mais le service associé et adapté aux besoins des établissements est tout aussi important dans la construction de nos marchés. Par exemple, il a été particulièrement intéressant d'insérer aux marchés la partie « accompagnement » des

laboratoires et des unités de soins en termes de formation. C'est la clé de la réussite d'un projet global d'autant plus que ce besoin d'accompagnement a été adapté aux contextes des établissements. C'est un savoir-faire Becton Dickinson.

Quels sont les bénéfices pour un établissement de passer par la filière Biologie du GCS UniHA ?

L'intérêt majeur est de prendre en compte la globalité de la problématique, grâce notamment à une équipe d'acheteurs / assistant achat dédiés spécialisés dans le domaine de la biologie et ancrée dans le laboratoire. Dans un tel environnement à l'écoute des utilisateurs, l'activation de leviers permet d'accroître une performance « achat » pertinente. Ainsi, cette problématique d'achat n'est pas simplement cantonnée au niveau du laboratoire, mais elle commence dès le service de soins, de par la qualité de la prescription mais aussi par celle du prélèvement. Indépendamment d'avoir un éventail de marchés permettant de couvrir l'ensemble des besoins « laboratoires », un des bénéfices de passer par UniHA, est le gain de temps administratif, technicien, biologiste, cadre, biomédical lié à la simplicité d'accès aux marchés de la filière Biologie. Les établissements peuvent très simplement acquérir équipements, réactifs, consommables, services, à travers une simple convention entre eux et UniHA. Par ailleurs, il faut également mettre en valeur une certaine sécurité et de la sérénité dans le choix, étant donné que d'autres laboratoires ont participé

eux-mêmes aux choix et utilisent les références retenues. Finalement, l'objectif est d'avoir une couverture la plus complète possible dont le but est de simplifier la vie des établissements.

Que propose, dans ce contexte, la société Becton Dickinson ?

UniHA doit pouvoir proposer le choix d'un fournisseur capable d'accompagner l'établissement avec une solution globale : celle-ci doit couvrir tant le pré-analytique que l'analytique et le post-analytique, et inclure à la fois les technologies nécessaires mais également les services indispensables aux bonnes pratiques. C'est le cas de la société Becton Dickinson, qui est reconnue tant en ce qui concerne la partie prélèvement que la partie diagnostic sans oublier la formation, les supports documentaires et l'accompagnement des équipes au plus proche du patient. Ceci est véritablement essentiel dans la vision globale du partenariat construit avec cette société.

Quels peuvent être, par exemple, les enjeux pour l'hémoculture, au CH de Béthune ?

L'idée est de rendre le process de l'hémoculture bien complet, et le plus fluide possible pour la prise en charge des patients. L'impact est, ainsi, de pouvoir charger régulièrement les hémocultures dès l'arrivée au niveau du laboratoire. Ceci n'était pas, auparavant, réalisé au CH de Béthune. Dans ce contexte, le laboratoire a donc mené, au préalable, un projet autour de l'automation et la robotisation des hémocultures, suivi par un choix

des automates BD FX 400 et 200. Un travail important sur la qualité du prélèvement des hémocultures a été réalisé. La société Becton Dickinson a ainsi travaillé à la mise en place de systèmes dits « sécurité » pour le prélèvement, couplé à de nombreuses formations, dans le cadre d'un groupe pré-analytique. Le but est d'aller le plus loin possible sur la qualité du prélèvement. Celle-ci comprend plusieurs axes : il est, ainsi, possible de suivre le volume de remplissage des flacons, ou encore le taux de contamination des flacons (indicateur de non qualité essentiel).

Quelles ont été les améliorations observées ?

Le CH de Béthune a observé des améliorations sur plusieurs indicateurs. Une amélioration assez importante de la qualité du prélèvement « hémoculture » a été mise en évidence, notamment au niveau du volume de remplissage. Le partenariat construit avec les services de soins a dynamisé et motivé les équipes vers une amélioration qualitative du prélèvement bactériémique. Ce travail laboratoire/services de soins est aussi un autre élément de satisfaction, qui ouvre les horizons et permet de mettre en évidence des problématiques qui n'auraient pas été imaginées au simple niveau du laboratoire : par exemple, l'inclinaison du flacon. L'ensemble de ce travail, réalisé en pleine collaboration, a vraiment permis, dans l'exemple du CH de Béthune, d'adapter les protocoles institutionnels, dans le but de garantir une qualité et une sécurité du pré-analytique.



Emilie VERITE

Chef de produits, France

BD Life Sciences – Integrated Diagnostic Solutions

11 rue Aristide Bergès – ZI des Iles – 38801 Le Pont-de-Claix Cedex

Tél. : +33 4 76 04 58 01

Mobile : +33 7 72 20 58 62

Email : emilie.verite@bd.com