



Sept 2019

DIRECTIVES POUR L'ORGANISATION DE VISITES D'INSTALLATIONS EFFICACES

BUT DU PRÉSENT DOCUMENT

Medtech Canada a rédigé le présent document afin de guider ses membres alors qu'ils répondent aux acheteurs potentiels qui demandent à voir leurs installations. Voici les objectifs de ce document : i) favoriser des processus uniformes, équitables et transparents pour l'ensemble des fournisseurs ; ii) encourager la reddition de comptes pour l'allocation de fonds publics et la répartition optimale des ressources et iii) procurer des lignes de conduite assurant des visites d'installations efficaces et efficientes pour toutes les parties en cause (soit les fournisseurs, les organisations acheteuses et les hôpitaux).

Aux fins du présent document, on entend par « organisation acheteuse », une organisation ayant un intérêt officiel dans le processus de prise de décision et y participant formellement, notamment, un hôpital, une clinique, un groupe d'achat et un conseil de santé local ou régional. Une modalité correspond à une catégorie de produits, par exemple des angiographes, des tomodensitomètres, des appareils d'IRM, des appareils de radiographie assistés par ordinateur, des appareils de radiographie numériques et des systèmes PACS.

Les membres de Medtech Canada comprennent qu'un acheteur potentiel (« organisation acheteuse ») veut parfois évaluer des produits sur les lieux de fabrication ou dans les centres cliniques, et ils sont bien conscients qu'il s'agit d'un élément important du processus de sélection de l'équipement. Il est primordial pour les membres de Medtech Canada et pour les organisations acheteuses que les visites d'installations soient de qualité et que l'expérience soit optimale. Si les membres jugent qu'une telle visite d'évaluation est pertinente et nécessaire, ils peuvent convenir de la financer, en s'assurant toutefois d'appliquer les restrictions et les directives suivantes.

1. Planification de la visite d'installations

Pour toute visite d'installations, un avis écrit doit absolument être envoyé au moins quatre semaines à l'avance afin de fournir un délai raisonnable pour l'organisation de la visite de sorte qu'elle remplisse bien les objectifs de l'organisation acheteuse. Il est également recommandé que les dates précises des visites d'installations soient publiées dans le cadre de chaque soumission et que les dates des visites d'installations ainsi que les participants (et l'information sur les participants – coordonnées, documents de voyage, etc. nécessaires au voyage, le cas échéant) soient confirmés au moment de la divulgation des fournisseurs présélectionnés. Les membres de Medtech Canada pourront ainsi coordonner le voyage pour accommoder au mieux l'organisation acheteuse.

Il est possible de partager les plans de visite d'installations afin d'en améliorer l'efficacité pour tous les participants. Toutefois, ces plans ne peuvent pas servir à augmenter le nombre total de représentants de l'organisation acheteuse pouvant participer à la visite.

DIRECTIVES POUR L'ORGANISATION DE VISITES D'INSTALLATIONS EFFICACES

2. Lieu de la visite

Toutes les mesures doivent être prises pour que la visite se déroule dans les installations locales lorsque celles-ci représentent le produit central du membre pour ce qui est de l'approvisionnement. Pour les projets portant sur de multiples modalités, la visite doit se faire dans des installations distinctes pour chaque modalité en cause.

3. Nombre de représentants de l'organisation acheteuse permis lors d'une visite d'installations Les

représentants de l'organisation acheteuse doivent être des employés ou des membres de l'équipe ayant un droit de traitement au sein de l'organisation acheteuse. Étant donné que les visites d'installations servent uniquement à l'évaluation clinique des produits, elles sont réservées au personnel clinique, notamment, aux médecins, aux technologues, aux directeurs administratifs, aux physiciens et aux ingénieurs biomédicaux. Dans le cas de visites d'installations relatives à des systèmes PACS ou des SIR, la présence de spécialistes en TI clinique, d'administrateurs de la TI et/ou de consultants en TI est encouragée.

Il est aussi reconnu que, dans certains cas, la présence d'un représentant non clinique de l'organisation acheteuse est requise lors de la visite des installations pour assurer l'équité et l'intégrité du processus. Pour respecter le droit à la vie privée des patients durant la visite des installations, seulement les cliniciens seront admis dans les zones de traitement des patients ; tous les participants non cliniques seront tenus de rester à l'extérieur des salles où des patients sont traités (p. ex. les salles d'angiographie).

Tous les invités indiqués ci-dessous seront inclus dans le nombre total de représentants de l'organisation acheteuse permis dont les frais de déplacement et autres dépenses connexes peuvent être pris en charge par les membres comme indiqué ci-après :

- a) **Une organisation comptant des installations multiples ne compte que pour une seule organisation acheteuse.**
- b) **Au maximum, trois représentants de l'organisation acheteuse sont autorisés à prendre part à la visite dans le cas d'un projet portant sur une seule modalité.**
- c) **Au plus, cinq représentants de l'organisation acheteuse sont autorisés à prendre part à la visite dans le cas d'un projet portant sur de multiples modalités.**
- d) **Le nombre de représentants de l'organisation acheteuse ne peut dépasser sept dans le cas d'achat regroupé et de projet englobant diverses installations.**

Si l'organisation acheteuse le souhaite, elle peut envoyer plus de représentants que la limite permise, mais elle doit alors prendre à sa charge tous les frais de déplacement et autres dépenses connexes de ces représentants.

Il pourrait être envisagé d'ajouter, au plus, un autre représentant en sus des limites indiquées ci-dessus si diverses sous-spécialités doivent être représentées. En pareil cas, le représentant supplémentaire en question représentera l'ensemble des champs d'intérêt des diverses sous-spécialités en cause.

4. Nombre de visites

Une seule visite est permise dans le cas d'un projet portant sur une modalité et, au moment où la visite est sollicitée, les membres doivent demander que soient identifiés les représentants requis pour la sélection de l'équipement et exiger que toute l'information nécessaire au voyage soit fournie afin que les réservations puissent être faites en temps opportun et les dispositions de voyage, prises comme il se doit. Par souci d'équité, les organisations acheteuses doivent tout faire en leur pouvoir pour ne pas changer les représentants alors identifiés, et ce, durant l'ensemble du processus de sélection de l'équipement.

DIRECTIVES POUR L'ORGANISATION DE VISITES D'INSTALLATIONS EFFICACES

5. Durée de la visite des installations

La visite des installations ne doit pas demander plus de temps qu'il ne faut pour évaluer les produits et leurs capacités sur le plan clinique et technique. Avant que ne débute la visite des installations, les membres de Medtech Canada doivent fournir à l'organisation acheteuse un itinéraire qui indique clairement l'équipement et le modèle visés par la démonstration.

Le Code de conduite de Medtech Canada s'applique et toutes les activités et interactions au cours de la visite des installations devront s'y conformer.

6. Politiques d'accès au bloc opératoire et autres zones restreintes

Toutes exigences particulières concernant l'accès aux zones restreintes des installations visitées doivent être communiquées à l'organisation acheteuse en temps opportun.

7. Frais de déplacement et de restauration

Les membres de Medtech Canada offriront les mêmes dispositions de voyage aux organisations acheteuses qu'à leurs propres employés. Les voyages en première classe et en classe affaires sont interdits et ne seront pas remboursés par les membres Medtech Canada.

Des repas modestes à prix raisonnable peuvent être offerts à l'occasion comme un geste de courtoisie professionnelle dans le cadre d'échanges de bonne foi d'information scientifique, éducative ou commerciale. L'heure et la durée des repas ainsi que l'endroit où ils ont lieu doivent toujours être à la mesure des fins commerciales selon les politiques en vigueur de chaque entreprise. Dans le cas où la politique de l'organisation acheteuse est plus restrictive que celle de Medtech Canada c'est la politique de l'organisation acheteuse qui sera appliquée.

La présente Directive s'applique à toutes les visites des installations sans égard à qui de l'organisation acheteuse ou des membres Medtech Canada en assume les frais.

8. Recours hiérarchique au sujet de visite d'installations

Si des membres de Medtech Canada ont des préoccupations quant à une visite d'installations, l'organisation membre communiquera avec Medtech Canada qui informera ensuite l'organisation acheteuse de tout sujet d'inquiétude relié à l'application de la Directive.