



Jean-Marie Bayle, fondateur de MEDImarket

La société DIACMED, qui œuvre depuis 24 ans dans la veille des appels d'offres émis par le secteur santé, a développé depuis peu de nouveaux services à destination des fournisseurs comme des acheteurs. Jean-Marie Bayle, fondateur de MEDImarket, nous en explique le détail.

Spectra Biologie : Avant d'évoquer vos nouvelles activités, pouvez-vous resituer votre positionnement historique sur le secteur, tout d'abord vis-à-vis des fournisseurs ?

Jean-Marie Bayle : Diacmed est une société spécialisée dans les services apportés tant aux fournisseurs qu'aux acheteurs de produits de santé et de matériel hospitalier.

Pour les fournisseurs, cela fait 24 ans que nous proposons aux sociétés du secteur hospitalier, via www.medimarket.eu, un service de veille commerciale sur les appels d'offres. Notre site sélectionne les annonces par une méthode inédite et unique non basée sur les seuls mots clefs, contrairement à nos concurrents, ce qui permet une extrême précision dans la détection et la sélection des annonces. De plus, toute l'équipe est issue de formations spécifiques dans le secteur des dispositifs médicaux et des consommables et nous surveillons exclusivement les AO du secteur de la santé. Ainsi, nous connaissons parfaitement les habitudes des hôpitaux, leur langage et les termes utilisés par les pouvoirs adjudicateurs. Cela assure une exhaustivité sans égale dans la surveillance des avis de publicité.

Nous avons été précurseurs de nombreux services, notamment avec la mise à disposition des dossiers d'AO simultanément aux annonces. Nous sommes les premiers à avoir exploité les avis d'attribution ou avoir mis, au regard de l'annonce initiale, l'avis d'attribution quand il paraît, ce qui permet aux prestataires éconduits de savoir à qui il a été attribué.

Notre offre, au départ ciblée sur les dispositifs médicaux, s'est progressivement étendue à tout matériel ou service en lien avec l'hôpital : du cathéter au stimulateur cardiaque, de la prothèse de hanche au réactif en passant par les automates, les scanners et IRM, mais aussi ce qui se rapporte au linge, à la buanderie, aux marchés de travaux ou de maîtrise d'œuvre, à la téléphonie ou encore au traitement des déchets... C'est très vaste. Nous effectuons la veille à partir d'une liste de lignes de produits fournies par les sociétés qui sont abonnées à notre service.

D'autre part, nous étendons depuis peu notre surveillance aux AO émis depuis la Belgique, le Luxembourg et la Suisse, car de nombreuses sociétés œuvrant en France commercialisent aussi dans ces pays. D'ailleurs, nous avons également des abonnés Medimarket étrangers - anglais, belges espagnols... - qui travaillent en France sans raison sociale et qui ont recours à notre veille des AO.

Spectra Biologie : Et vis-à-vis des acheteurs, quelles sont les possibilités offertes ?

Jean-Marie Bayle : Pour les acheteurs du secteur hospitalier, publics comme privés, nous proposons une aide à la confection des dossiers d'achats. Tous les jours, les acheteurs utilisent www.ha-produits-sante.fr pour récupérer d'anciens dossiers d'appels d'offres, d'anciens CCTP (cf. Encadré) ou encore des questionnaires-types, soit toute l'information pertinente pour confectionner leur propre dossier d'appel d'offres ou dossier d'achat.

Grâce à notre site, les acheteurs ont en fait 3 nouveaux outils gratuits à leur disposition.

1. L'outil annuaire répertorie l'ensemble des offres françaises ou étrangères disponibles sur le territoire national, à destination du secteur hospitalier, public ou privé. Le visiteur peut retrouver les sociétés par leur raison sociale ou par leurs produits, qui sont listés de manière quasi exhaustive, ou encore rechercher les distributeurs d'une marque.

2. L'outil DCEthèque permet aux acheteurs de s'inspirer d'anciens appels d'offres ou dossiers d'achat pour confectionner le leur. Les DCE sont en effet des documents publics totalement diffusables. Bien connus dans le domaine public, ces documents le sont moins par le secteur privé, qui n'est pas tenu de respecter le code des marchés publics. Néanmoins, les cliniques privées consultent également nos bases à la recherche d'éléments pour comparer les offres ou pour préciser leur demande et s'inspirent notamment des CCPT pour consulter tous les fournisseurs.

3. L'outil de sourcing est actuellement en progression, du fait de l'application du nouveau code des marchés publics, et notamment de l'article 4 de son décret d'application. En effet, avant de lancer un appel d'offres, l'acheteur public doit dorénavant faire un état de l'art pour s'assurer que sa consultation correspond bien au marché, tant concernant l'évolution des produits qu'en matière d'enveloppe financière. Ce préalable vise à éviter les appels d'offres sans suite ou infructueux. L'outil sourcing/demande de prix de notre site permet, en quelques clics, de demander un devis ou de questionner tous les fournisseurs possibles sur une même ligne de produit ou sur un même service. Simple et efficace, cette fonctionnalité épargne de nombreux appels ou mails pour un gain de temps conséquent.

Spectra Biologie : Vous avez récemment développé de nouveaux services, qu'en est-il ?

Jean-Marie Bayle : Oui, depuis peu nous proposons également aux fournisseurs un nouveau service de marketing direct auprès des 17 000 acheteurs présents dans nos bases de données, *via* www.ha-produits-sante.fr. Ce concept est totalement nouveau pour les fournisseurs qui ont plus l'habitude des supports papiers pour faire connaître leurs produits.

Or, afin de fournir aux acheteurs l'annuaire le plus exhaustif possible, nous référençons gratuitement le maximum de fournisseurs dans nos bases, ainsi que leurs coordonnées *a minima* (coordonnées postales, lignes de produit, marques distribuées, un numéro de téléphone et une adresse mail). Les fournisseurs apparaissent au départ de manière aléatoire dans les listes lors d'une recherche sur le site.

Notre nouveau service, disponible sur abonnement pour les sociétés qui veulent se faire remarquer, permet au fournisseur partenaire d'être référencé systématiquement en tête de liste, pour une visibilité maximum. Son nom en caractère gras apparaîtra avec son logo, et la société pourra se présenter, mettre en ligne ses catalogues (qui sont très souvent téléchargés). De même, il pourra mettre en ligne des fiches-produits pour mettre en avant une gamme privilégiée : cette fiche produit apparaîtra systématiquement et en bonne place lorsqu'un acheteur effectue une recherche sur cette ligne de produit. En résumé, l'information voulue par la société est présentée à l'acheteur au moment où celui-ci en a besoin.

Spectra Biologie : Plus personnellement, quel contexte vous a amené à créer ces services ?

Jean-Marie Bayle : Je suis moi-même un ancien ingénieur biomédical de l'AP-HP. J'étais donc du côté des acheteurs durant les séances d'ouverture des plis. En contactant les sociétés absentes de la liste des répondants, j'ai pu remarquer que de nombreuses sociétés n'avaient pas eu connaissance de l'appel d'offres. Or, un acheteur public n'a pas le droit de prévenir un fournisseur, sous peine d'être taxé de délit de favoritisme, ce qui peut annuler la procédure.

C'est donc au fournisseur de trouver les annonces, parmi les nombreux supports dédiés, papier ou web. Cette tâche très chronophage est encore plus fastidieuse pour les fournisseurs spécialisés sur une niche ou sur un produit. C'est ainsi qu'est née l'idée de Medimarket, qui sous-traite cette recherche pour alléger et fiabiliser la détection des appels d'offres pour les fournisseurs.

Je pensais alors que les petites sociétés seraient les plus intéressées, mais, curieusement, ce sont surtout les grands groupes, notamment pharmaceutiques (nous effectuons la veille pour Pfizer depuis plus de 20 ans). Leur politique est en effet de concentrer leur temps et leur force-vive sur l'analyse de la demande et la confection de la réponse, ce qui est une bonne solution.

L'idée d'ha-produit-sante.fr date de la même époque. J'ai été recruté lors du premier concours d'ingénieur biomédical de l'AP-HP. C'est un métier extrêmement varié et vaste, depuis l'imagerie jusqu'au laboratoire en passant par exemple par les explorations fonctionnelles respiratoires. J'ai dû essayer les plâtres : comment stocker, organiser et hiérarchiser judicieusement cette masse d'information, afin de retrouver l'information voulue au moment opportun ? C'est pourquoi j'ai créé le premier annuaire de recherche par raison sociale, par produit ou par marque. Grâce à ce « qui-fait-quoi » du matériel, du consommables et des services, il est maintenant simple de retrouver ce que l'on cherche.

Spectra Biologie : Parallèlement à ces 2 sites de service, la société Diacmed propose une autre activité : qu'en est-il ?

Jean-Marie Bayle : En effet, nous mettons à disposition notre savoir-faire en gestion de grandes bases de données pour le développement de sites web dédiés dans le secteur de la santé. **Actuellement, notre réalisation la plus conséquente** et la plus connue est www.sanitaire-social.com, le site référent des établissements et services sanitaires et sociaux depuis plus de 15 ans.

Dossier d'achat versus Dossier d'appel d'offres

A contrario des sociétés privées, les entités publiques sont soumises pour leurs achats au code des marchés publics qui impose la constitution d'un dossier de consultation des entreprises (DCE), appelé aussi dossier d'appels d'offres.

Il se compose de 3 pièces de base :

- le RDC, ou règlement de la consultation : il représente le mode d'emploi pour répondre à l'appel d'offres
- le CCAP, ou cahier des clauses administratives particulières : il décrit le versant administratif de l'appel (forme et durée du marché, modalités de révision des prix...)
- le CCTP, ou cahier des clauses techniques particulières : il détaille les aspects techniques du produit que l'acheteur recherche.



- **MEDImarket**, site de vigilance sur les marchés publics – www.medimarket.eu
- **ha-produits-sante**, site des Acheteurs Hospitaliers www.ha-produits-sante.fr
- **Diacmed SAS** – 81 rue Maxime Gorki – 93700 Drancy
Tél. : + 33 (0)1 48 40 72 82
Contact : jm.bayle@diacmed.com – <http://diacmed.com>