

CONSULTATIONS PARTICULIÈRES ET AUDITIONS PUBLIQUES SUR LE PROJET DE LOI 37

Loi visant principalement à instituer le Centre d'acquisitions gouvernementales et Infrastructures technologiques Québec

Jeudi 24 octobre 2019

Medtech

Présentation

- Nous collaborons avec les gouvernements pour améliorer le système de santé.
- Nous sommes un allié du réseau de la santé.
- Les technologies médicales représentent un poids important pour l'économie québécoise et il s'agit d'un secteur stratégique pour le gouvernement du Québec.
- Le gouvernement doit apprendre à mieux acheter des technologies médicales.
- Medtech appui globalement le projet de loi 37.
- Le secteur de la santé doit avoir une distinction au sein du CAG.
- Un marché qui paraît fermé à l'innovation n'est pas invitant pour les entreprises.
- Les volumes des contrats au Québec sont incertains et ne sont pas attrayants pour les fournisseurs.
- La notion de la valeur doit être centrale dans les processus d'appels d'offres.
- Notre vision de l'approvisionnement se situe au-delà du plus bas soumissionnaire.
- Nous devons aborder le marché en se posant les bonnes questions dont l'efficacité en matière de santé pour les patients.
- Recommandation : la structure du CAG doit être sectorielle et doit conserver son expertise en santé.
- Recommandation : la notion de la valeur doit être incluse dans les processus d'acquisition.
- Recommandation : la création d'un chantier sur les appels de solutions.
- Recommandation : les patients doivent toujours demeurer la priorité.
- Recommandation : le CAG doit favoriser la saine concurrence et l'achat local.

Questions du gouvernement

- Je souscris à plusieurs des points que vous avez mentionnés. Notre défi sera de ne pas dénaturer le projet de loi. Le regroupement des structures permettra d'adhérer à de meilleurs pratiques dont celles que vous proposez.
- La question des ristournes pour les fournisseurs, expliquez les réticences que vous avez. Quel est votre enjeu?
 - R : Il y a deux catégories de ristourne demandées aux fournisseurs : une qui est versée au groupe d'approvisionnement et une autre qui est versée aux établissements pour qu'ils adhèrent à des contrats d'approvisionnement regroupé. Ainsi, on oblige les fournisseurs à adhérer à ce système. C'est comme une taxe supplémentaire. Tout le monde soumissionne taxe incluse.
- Quel est votre priorité après la question des ristournes?
 - R : Inclure la valeur dans les processus d'acquisition. La place de la qualité doit être davantage implantée. De plus, les appels de solutions sont une autre priorité. Nous avons observé des cas en Ontario qui ont très bien fonctionnés.
- Député de Rousseau (CAQ) : Pouvez-vous élaborer sur la notion d'imputabilité?
 - R : Nous voulons seulement nous assurer que la performance du CAG soit évaluée sur d'autres aspects que la simple question de l'économie de l'État.
- Député de Richelieu (CAQ) : J'aimerais vous entendre davantage sur les ristournes. En quoi c'est négatif?
 - R : Nos membres proviennent de plusieurs pays. La perception sur les ristournes est donc négative en raison des différentes cultures éthiques et juridiques de l'industrie.

Questions de Gaétan Barrette

- L'enjeu des ristournes est nécessairement négatif pour les fournisseurs étrangers. Mais elles sont rares dans les établissements. Le seul objectif de ces ristournes sert à la recherche.
- Pouvez-vous définir la notion de la valeur? Quel est la différence avec ce qui existe déjà dans les processus d'appels d'offres? Est-ce essentiel? Nous achetons toujours les équipements les plus haut de gamme. Prouvez-nous que cela a une valeur exceptionnelle.
 - R : La valeur est tout ce qui n'inclut pas la notion du prix. C'est le retour sur investissement. On établit un seuil minimal de qualité. Nos appels d'offres actuels incluent seulement la conformité. Nous passons donc à côté de technologies intéressantes qui pourraient grandement améliorer la qualité des soins et des services.