
Acheter et gérer son matériel de soin en Suisse

Le cahier opérationnel du professionnel

Édition indépendante Swiss Care Horizon • 3 octobre 2026 • Harmonical Flavors

Un devis comparable. Un équipement adapté. Un stock que vous pouvez suivre.

Ce guide s'adresse aux professionnels préparant une activité autorisée en Suisse, aux responsables d'un petit cabinet et aux personnes chargées des achats. Il ne propose ni catalogue commercial, ni prescription, ni autorisation de commander des produits réglementés. Les exemples de prix sont fictifs et servent à apprendre une méthode.

La valeur du guide : un dossier fournisseur, une demande de devis, des budgets calculés, une méthode de réapprovisionnement, des cas corrigés et des fiches de suivi réutilisables. Avosano est présenté comme un interlocuteur possible à qualifier, sans partenariat ni droit d'accès présumé.

Votre résultat de travail : une liste d'achats justifiée, un fournisseur admissible, un coût total estimé et une responsabilité attribuée pour chaque contrôle.

01 • Partir du besoin réel

Définir ce qui sera effectivement utilisé

Une commande commence par l'activité prévue, son cadre et les personnes qui utilisent le matériel. Écrivez une phrase par besoin : « Je dois disposer de consommables compatibles avec le dispositif déjà retenu pour les actes autorisés dans mon activité. » Cette formulation évite de confondre une liste trouvée sur internet et une dotation adaptée.

Décrivez quatre éléments : le lieu d'utilisation, la fréquence attendue, le nombre d'utilisateurs formés et la personne qui valide la référence. Un appareil performant peut être un mauvais achat si personne ne sait le mettre en service, si les accessoires sont indisponibles ou si le rangement est inadapté.

Le registre initial

Pour chaque besoin, renseignez : activité concernée ; référence actuellement utilisée ; unité réellement consommée ; consommation estimée sur un mois ; contrainte de stockage ; délai acceptable ; conséquence d'une rupture ; valideur. Le registre doit rester sans identité ni information médicale de patient.

Exemple fictif : « Consommable A ; cabinet ; 8 unités par jour ouvré ; boîte de 100 ; zone sèche selon notice ; rupture gênante ; référence à valider par la responsable clinique. » Une désignation générique sert au budget. La commande finale doit porter sur une référence exacte.

Décision pratique

Classez chaque ligne en trois états : indispensable au démarrage, nécessaire après confirmation de l'activité, achat de confort différable. N'achetez pas une gamme complète pour une activité encore hypothétique. À la fin de cette étape, chaque ligne doit répondre à la question : qui l'utilisera, pour quel besoin validé, et à partir de quand ?

Livrable : une liste datée, validée et versionnée. Si le périmètre d'activité change, actualisez la liste avant de relancer les devis.

05 • Comparer deux devis à unités égales

Le prix de la boîte ne suffit pas

Calculez d'abord le prix d'une unité utilisable : $\text{prix de la boîte} \div \text{nombre d'unités de la boîte}$. Vérifiez ensuite si la quantité commandée correspond réellement au besoin. Une boîte plus grosse réduit parfois le prix apparent tout en augmentant le stock inutilisé et le risque de péremption.

Cas fictif : fournisseur A propose une boîte de 100 unités à 18 CHF ; fournisseur B propose une boîte de 80 à 15 CHF. Le prix unitaire est de 0,18 CHF chez A et de 0,1875 CHF chez B. B semble moins cher par boîte mais revient plus cher par unité.

Pour un besoin de 400 unités, A nécessite 4 boîtes, soit 72 CHF. B nécessite 5 boîtes, soit 75 CHF. Avec 12 CHF de livraison chez A et 6 CHF chez B, les paniers deviennent respectivement 84 et 81 CHF, avant les taxes et autres frais éventuels. Le classement s'inverse : le coût livré compte.

Feuille de comparaison

Pour chaque offre, notez : date du devis ; référence ; unité de comparaison ; unités par boîte ; boîtes nécessaires ; coût des produits ; livraison ; autres frais ; taxes incluses ou ajoutées ; coût livré ; durée de validité. Utilisez la même devise et le même traitement des taxes pour les deux offres.

Ce que le calcul ne décide pas

Les deux références doivent déjà être jugées adaptées et comparables. Un prix inférieur ne compense pas une incompatibilité, une documentation absente ou un délai inacceptable. La décision finale mentionne donc le coût et les critères non financiers. Conservez les devis, même celui qui n'a pas été retenu, pour comprendre la décision lors du prochain renouvellement.