

Je choisis « ma technologie antimicrobienne »

LE CONSTAT

L'hygiène en établissement de santé est une problématique ancienne qui requiert des réponses nouvelles. En effet, le taux d'infections nosocomiales peine à baisser et le nombre de décès en France liés à celles-ci dépasse celui des victimes de la route, alors que pourtant des efforts considérables sont consentis, soutenus par le travail de fond des hygiénistes et de tous les acteurs de la conception et de l'exploitation des établissements de santé. L'OMS a également lancé récemment une alerte sur les bactéries multirésistantes aux antibiotiques...

La situation suit une tendance qui n'incite pas à l'optimisme mais il y a pourtant des voies possibles d'action.

PRAGMATISME ET ÉCONOMIE

Toutes les pistes innovantes qui sont explorées de par le monde doivent être analysées aujourd'hui par le double prisme du pragmatisme et de l'économie. On peut rêver notamment de robots désinfectant aux UV partout, on sait bien que ce n'est pas possible, d'une part à cause du coût, et d'autre part parce qu'ils opèrent dans des lieux vides. Les solutions de ce type ont des justifications ponctuelles avérées, et il faut les utiliser en tant que telles.

Le Pragmatisme

Il est nécessaire tout d'abord de faire preuve de pragmatisme parce qu'imaginer bouleverser intégralement les pratiques et les protocoles est illusoire. Ce n'est d'ailleurs sans doute pas souhaitable. Les méthodes de désinfection des surfaces, de l'air, de l'eau, la qualité des produits et technologies utilisés, le nettoyage des mains, etc... sont autant de dispositifs existant, qui ont d'énormes qualités, ont des résultats probants, mais que l'on peut et doit améliorer.

Mais être pragmatique c'est aussi prendre en compte que 80% des transmissions microbiennes sont manuportées. Il faut donc s'attaquer au problème à la source : le point de contact manuel.

On pourra toujours entrer dans des querelles d'experts interminables sur le sujet mais il est une réalité statistique indubitable : moins il y a de microbes moins il y a de risques qu'ils contaminent un patient.

L'économie

L'ambition est telle qu'elle ne saurait être onéreuse sous peine de s'éteindre avant même de commencer. Les dépenses de santé en termes de prévention doivent être abordées sous cet angle car l'on sait que les budgets ne sont pas infinis. La chaîne de l'hygiène est d'une incroyable complexité et il faut investir pour obtenir

des résultats probants, maillon par maillon, et notamment donc les éléments de contact manuel. Ils sont en nombre considérable. Il est donc indispensable d'avoir une approche coût très scrupuleuse sans quoi il ne sera pas possible de s'équiper.

C'est donc dans le domaine des éléments de contacts manuels que réside un grand réservoir d'amélioration.

POURQUOI SI PEU DE PROGRÈS DANS LES ÉLÉMENTS DE CONTACT ?

L'illusion des Ions d'Argent

Les années 2000 ont vu l'arrivée sur le marché de produits réalisés en matières plastiques incorporant des ions d'argent. Soutenue par la norme ISO 22196, l'activité de ces ions est conditionnée à la combinaison de conditions environnementales très particulières : absence de lumière, température de 37°C, hygrométrie de 90%, et incubation de 24h... Une raison simple à ceci : les ions d'argent ont été développés pour être utilisés dans les plastiques des pansements antiseptiques... La réalité est que dans des conditions normales d'usage qui sont celles d'un hôpital, leur efficacité biocide est quasi inexistante. Le déploiement de produits ainsi conçus n'a donc eu aucun impact sur la qualité sanitaire des établissements de santé.

Le coût du Cuivre

Depuis 2010, le cuivre revient en force dans le débat avec de très solides arguments au premier desquels une efficacité biocide remarquable. Élément naturel, le métal cuivre agit de façon permanente et massive pour éradiquer les micro-organismes. Une littérature abondante existe aujourd'hui sur le sujet et plus personne ne conteste la validité du concept. Pourtant, les établissements hospitaliers ne s'engagent pas dans la voie pour la raison très simple que le coût d'acquisition est beaucoup trop élevé ce qui dissuade tout investissement. A ceci s'ajoute la peur légitime du vol de ces éléments coûteux et une dimension esthétique pour le moins contraignante, notamment en termes de vieillissement.

L'absence de profondeur d'offre

Les hygiénistes le savent parfaitement : il est illusoire d'obtenir un résultat probant sur la contamination manuportée si l'on s'attaque à un nombre réduit de points de contact. La statistique plaide pour une approche extensive et toutes les études concordent sur le sujet. Mais comment faire si l'on ne trouve sur le marché que des mains courantes et des poignées de porte ? Que fait-on des robinets, des abattants de toilette, des chasses d'eau, des interrupteurs, des boutons d'ascenseur, etc... ? Le grand vide au niveau de l'offre a

systématiquement freiné le déploiement des dispositifs de contact antimicrobiens.

UN NOUVEAU MODÈLE NORMÉ

L'action de l'AFNOR

Sous l'impulsion d'industriels français, L'AFNOR a accepté de clarifier la question des surfaces antimicrobiennes.

Une commission de normalisation vient d'être créée afin de concevoir une méthodologie de mesure de l'activité antimicrobienne des surfaces solides. Cette méthodologie sera formalisée dans une norme NF dès le premier semestre 2018 qui servira de base à l'élaboration d'un référentiel ISO.

Cette norme aura une philosophie ouverte et objective puisqu'elle permettra de classer les surfaces selon le taux de mortalité des micro-organismes qu'elles permettent, et selon la célérité de cette mortalité. Deux valeurs qui identifieront et permettront de comparer les surfaces, donnant ainsi aux concepteurs et aux utilisateurs un vrai choix et une vraie assurance d'efficacité. Il est évident que les tests de cette norme s'attacheront à reproduire les conditions réelles d'exploitation d'un établissement de santé.

Cette norme éclaircira également le maquis des appellations plus ou moins marketing « bactériorépuulsif », « bactériostatique », « bactériorésistant »... utilisées pour prétendre à une biocidie mais qui recouvrent d'autres réalités.

L'action des distributeurs

Conscients de la problématique les distributeurs et centrales de référencement ont œuvré pour regrouper des fabricants autour d'un critère de qualité en terme d'efficacité antimicrobienne. Anticipant la future norme, la centrale HELPEVIA a sollicité le distributeur multi technique SIDER pour travailler dans ce sens. SIDER a ensuite en cascade interrogé ses fournisseurs pour les inciter à étoffer leur catalogue avec des produits répondant au cahier des charges « pragmatique et économique ». Et c'est donc en 2017 que, pour la première fois, une offre transversale et profonde voit le jour, proposant aux entreprises de second œuvre tous les produits susceptibles d'être sélectionnés par les donneurs d'ordres dans le cadre de plans d'équipement destinés à améliorer l'hygiène hospitalière.

Le catalyseur MetalSkin

C'est l'action d'une société innovante – MetalSkin Technologies – qui a été à l'origine de la mise en marche de ce processus. Lauréate du Trophée de l'Innovation à Hopital Expo en 2014 et finaliste des World Innovation Days For Health à Genève, la technologie MetalSkin Medical peut être mise en œuvre par les industriels eux mêmes sur leurs produits existant. N'étant qu'une brique technologique supplémentaire dans leur process de production, MetalSkin Medical n'impacte que peu leur coûts et donc les prix. On estime aujourd'hui à 15-20% le surcoût moyen par rapport à un produit sans fonction antimicrobienne. ■

▲ PAR DH MAGAZINE

METALSKIN BY SIDER

Le fournisseur multi-technique SIDER a choisi MetalSkin Medical pour consolider son offre destinée aux professionnels du second œuvre et aux collectivités.

Jusqu'alors, la direction d'un établissement de santé, son ingénieur hospitalier, son hygiéniste, et d'une façon générale les concepteurs, les bureaux d'étude et les constructeurs, rencontraient d'importantes difficultés pour trouver et sélectionner les éléments de contacts dotés de propriétés antimicrobiennes. Soit les produits proposés étaient trop onéreux (en cuivre massif), soit ils étaient inefficaces (plastiques aux ions d'argent), soit ils n'existaient tout simplement pas (chasses d'eau, abattants de toilettes, interrupteurs...). Ceci a rendu très délicat la mise en place de plans de prévention efficaces et extensifs.

Aujourd'hui, en s'appuyant sur les excellentes qualités antimicrobiennes de MetalSkin Medical, SIDER propose un choix large et varié, validé techniquement avec les industriels qui composent cette offre, et unique en son genre.

MetalSkin by SIDER ce sont des béquilles de porte, des plaques de poussée, des abattants de toilettes, des barres de relèvement, des robinets, des plaques de chasse d'eau, des interrupteurs, des mains courantes... soit une grande majorité des éléments touchés manuellement au quotidien et de façon répétée, qui transmettent 80% des contaminations.



SIDER
www.sider.biz



Tél. 04 67 36 61 76 - info@metalskin.eu - www.metalskin.eu - www.sider.biz