

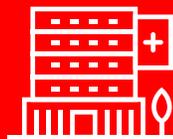
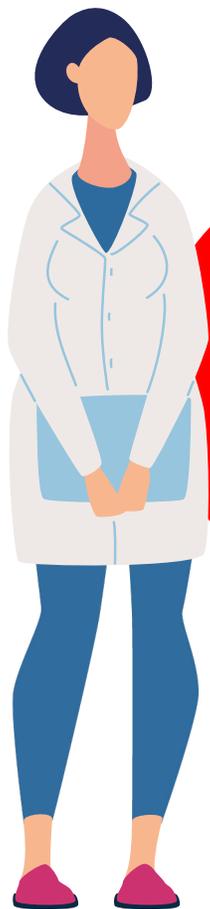


Centre de services consolidés de santé : Les Démystificateurs

Nous avons demandé à Ryan J. Rotar, directeur exécutif de la chaîne d'approvisionnement chez UNC Health, Chapel Hill, Caroline du Nord, de clarifier certaines idées reçues sur un centre de services consolidés (CSC) en santé.

Découvrons la vérité.

The logo for tecsys, featuring a stylized grid icon to the left of the word "tecsys" in a lowercase, sans-serif font. The logo is positioned on a red circular background with a dotted pattern.



Mythe 1.

Notre organisation n'est pas assez grande.

Vérité : Ce modèle ne se concentre pas sur la TAILLE en tant que telle, mais sur l'optimisation de la taille que vous avez, qu'elle soit grande ou petite, en adoptant des comportements plus consolidés pour créer plus de valeur pour votre établissement. En fin de compte, chaque organisation doit déterminer par elle-même ce qu'un modèle CSC peut faire pour elle et uniquement pour elle. Il existe de petits opérateurs CSC qui créent une valeur énorme, tandis que des opérations beaucoup plus grandes ne le font pas.

Mythe 2.

Nos volumes sont trop petits.

Vérité : Dans certains cas, c'est exact. Si vous n'avez pas un volume suffisant, il peut être difficile de tirer assez de valeur pour que ce modèle fonctionne ; surtout en ce qui concerne les relations directes avec les fabricants. Même si vos volumes sont inférieurs à ce qui est nécessaire pour soutenir ce type de modèle, vous pouvez toujours appliquer certains concepts et réussir.





Mythe 3.

Notre distributeur nous traite bien... pourquoi changer ?

Vérité : Ce modèle n'a pas grand-chose à voir avec votre distributeur, donc s'il vous satisfait, continuez ainsi. Cependant, examinez la dépense totale de votre organisation en relation avec celle de votre distributeur et vous verrez vite que les distributeurs ne peuvent pas influencer l'ensemble de vos dépenses, alors que le modèle CSC le peut certainement.

Si vous voulez envisager le modèle CSC pour des produits de base avec lesquels vous avez une bonne relation de distribution, il faudra déterminer qui peut gérer cette partie des dépenses de manière plus efficace. En explorant un peu, vous pourriez être surpris des avantages qu'un modèle CSC peut offrir.

Mythe 4.

Notre organisation ne peut pas se le permettre.

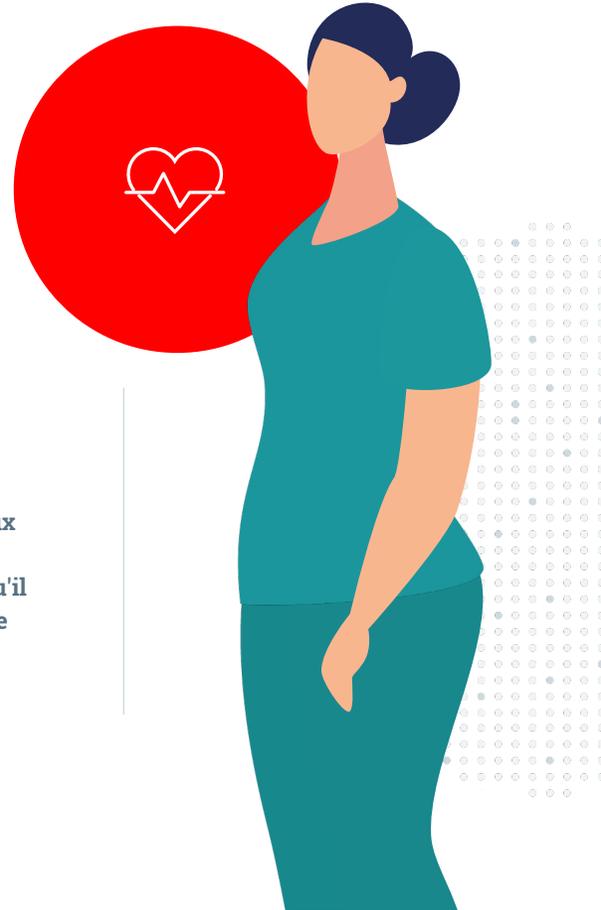
Vérité : Tout système de santé peut se permettre ce modèle. Les bases économiques sont viables pour tous, grands ou petits, mais la vraie question n'est pas le coût du modèle. Vous devez plutôt vous demander si votre organisation et votre équipe sont assez ouvertes d'esprit pour apprendre ? En outre, réfléchissez si vous et votre organisation avez le courage d'emprunter ce chemin en sachant que vous devrez changer non seulement vos perceptions de ce secteur, mais aussi votre comportement avec les fabricants auprès desquels vous achetez.



Mythe 5.

Cela aura un impact négatif sur nos patients.

Vérité : HA ! Rien n'est plus éloigné de la vérité. Ce modèle améliore la collaboration avec les médecins et les cliniciens dans le processus de contractualisation stratégique pour réduire les coûts, augmenter la qualité, favoriser la standardisation et optimiser l'utilisation des produits. De plus, ce modèle vise à mieux intégrer le personnel orienté vers l'entreprise dans les domaines cliniques pour mieux anticiper les besoins en produits, améliorer la qualité et garantir la disponibilité des produits. Côté opérations, de nombreux modèles CSC offrent une distribution de faible unité de mesure directement aux zones cliniques avec des taux de remplissage plus élevés, ce qui garantit aux prestataires les produits dont ils ont besoin pour soigner leurs patients. Lorsqu'il est correctement exécuté, un modèle CSC permet d'améliorer les résultats et de réduire les risques d'approvisionnement.





Si ces vérités vous ont fait réaliser qu'une stratégie de centre de services consolidé pourrait convenir à votre organisation,

Consultez un expert en chaîne d'approvisionnement de la santé



Pour en savoir plus sur les solutions Tecsys, contactez Tecsys au 800-922-8649 ou à info@tecsys.com

 **tecsys**™