



Trouver le bon partenaire pour l'automatisation de votre hôpital

3 questions clés à se poser dans votre recherche de partenaire :

En 2024, il est urgent de repenser l'avenir des pharmacies hospitalières.¹



10 000 à 30 000

décès par an liés à un accident médicamenteux



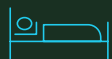
15 milliard € / an

Coûts hospitaliers liés à une mauvaise observance médicamenteuse



6,2 évènements

indésirables graves pour 1 000 jours d'hospitalisation



1,5 %

des admissions à l'hôpital sont dues à des erreurs médicamenteuses

L'automatisation est la clé pour rendre les processus hospitaliers sûrs et efficaces pour les patients et le personnel.

De nombreux établissements en France sont arrivés à la même conclusion et ont commencé à intégrer des solutions automatisées à leurs PUI et à leurs unités de soins. L'une des difficultés auxquelles vous pouvez être confrontés en intégrant l'automatisation dans votre établissement est de trouver le bon partenaire. Ce guide a été conçu pour vous aider à relever ce défi.

Réflexion en amont de votre projet

Déterminez les besoins critiques

L'ensemble du processus de soins peut être automatisé - de la traçabilité des médicaments et des stupéfiants à des inventaire facilités par une meilleure visibilité des stocks et un contrôle accru. Les établissements de santé cherchent d'abord à automatiser les services d'urgence et de soins intensifs, en se concentrant sur la gestion des stupéfiants.

Les services d'urgence et les unités de soins intensifs sont des services :

1. À haut risque

Les stupéfiants et leur gestion sont très complexes pour les services d'urgence et de soins intensifs. Des précautions supplémentaires doivent être prises.

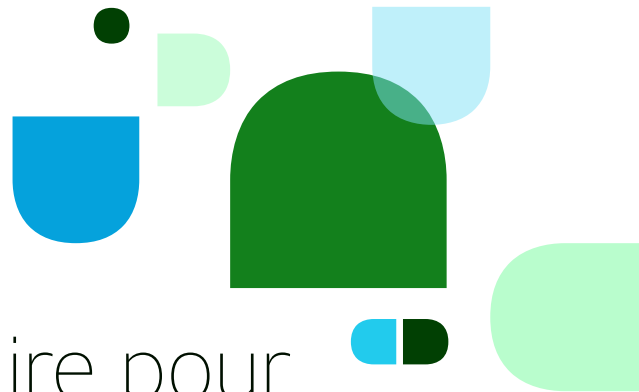
2. Avec des coûts élevés

Les médicaments et dispositifs médicaux constituent le deuxième poste de dépenses pour les hôpitaux après les frais de personnel.

3. Avec des volumes élevés

Dans les services d'urgence en particulier, le personnel a besoin d'un accès rapide aux stupéfiants pour répondre aux besoins des nombreux patients qui entrent et sortent.

¹: Enjeux et opportunités de la digitalisation-automatisation du circuit du médicament, Livre blanc Omnicell & Les Echos Le Parisien Evènements, septembre 2021



Trouver le bon partenaire pour l'automatisation de votre hôpital

3 questions clés à se poser dans votre recherche de partenaire :

Déterminez vos objectifs

Pour les besoins que vous avez définis, réfléchissez aux résultats que vous aimeriez obtenir grâce à l'automatisation :

- Réduction du risque d'activité frauduleuse
- Plus de transparence dans l'administration des stupéfiants en unités de soin
- Meilleure gestion du stock des stupéfiants coûteux à faible rotation
- Élimination des risques d'erreurs dans l'administration des stupéfiants
- Réduction des coûts d'urgence

Quels que soient vos objectifs, le fait de les définir et de les classer par ordre de priorité vous permettra de mieux comprendre vos besoins.

Rédigez une analyse de rentabilité

La réalisation d'un solide argumentaire en faveur de votre projet d'automatisation apportera de la clarté et permettra d'obtenir du soutien pour la réalisation de celui-ci. Cette étape est cruciale, car l'une des principales barrières au lancement consiste à convaincre les parties prenantes de la nécessité de l'automatisation.

Voici les questions clés à se poser :

- 1 Leur système est-il conforme aux réglementations des services de santé publique ?

La réglementation française au sein des hôpitaux, en particulier pour les stupéfiants, est très exigeante.

La recherche d'un partenaire capable de répondre aux normes des services de santé publique devrait être le premier critère de votre projet. Sans cela, des processus déjà complexes deviennent plus coûteux et inefficaces.



Vérifiez si le logiciel disponible auprès d'un partenaire potentiel répond aux normes des services de santé publique. Sans cette étape, vous risquez de perdre du temps, de l'argent et en efficacité.





Trouver le bon partenaire pour l'automatisation de votre hôpital

3 questions clés à se poser dans votre recherche de partenaire :

2 Leurs solutions sont-elles compatibles avec nos systèmes informatiques de gestion patient (interopérabilité) ?

Parlons des systèmes informatiques

L'intégration avec votre logiciel de gestion patient actuel est primordiale. Il est important de trouver un partenaire dont les systèmes peuvent communiquer et échanger des données utilisables avec votre logiciel actuel.



Cela vous permettra de profiter de tout l'intérêt de l'automatisation et de gagner en efficacité, en rapidité et de diminuer les coûts.

Adaptabilité aux exigences futures

Chaque établissement a des besoins spécifiques en fonction de son personnel et de ses processus de travail. Dans ce contexte, l'adaptabilité signifie être capable de répondre à des demandes croissantes et personnalisées.

Il peut s'agir de la capacité :

- D'ajouter des caractéristiques uniques, par exemple, un bouton d'urgence sur votre armoire sécurisée
- De créer des conceptions uniques, par exemple, de proposer des configurations personnalisées par rapport à la taille et au type de robot de dispensation pour s'adapter à l'espace disponible

Les partenaires habitués aux projets complexes, créeront la solution la plus adaptée. Ils s'adapteront aux différentes problématiques liées à votre environnement et à vos processus de travail.

3 Pouvons-nous visiter un site de référence ?

C'est le meilleur moyen de voir comment votre partenaire gère ses projets.

La gestion de projet est essentielle à la réussite d'un projet d'automatisation. Vous devez rechercher :

- Une installation sans faille
- De l'expertise en matière de flux de travail
- La disponibilité d'un client après l'installation

La visite d'un site de référence vous permettra d'obtenir les réponses dont vous avez besoin. S'il n'est pas possible de visiter des sites de référence, adressez-vous à des pairs du secteur.



Un partenaire idéal comprendra vos exigences et votre budget. Il sera en mesure d'élaborer un projet avec des solutions modulables pour répondre au mieux à vos besoins.

Une fois que vous avez confirmé que votre choix de partenaire est une solution viable, vous pouvez passer à l'étape suivante, à savoir la rédaction d'une analyse de rentabilité.

Dans le prochain guide, vous trouverez des recommandations clés pour votre parcours d'automatisation.



Si vous souhaitez en savoir plus sur le partenariat avec Omnicell, **contactez-nous dès maintenant.**