



Medtronic

Integrated Health SolutionsSM

Service cardiologie : Le CHU de Rouen choisit Medtronic comme partenaire de sa transformation

Pour donner vie à son
projet complexe, le CHU
de Rouen a bénéficié d'une
solution globale de la division
Integrated Health Solutions

L'hôpital

Premier établissement de santé en Normandie. En 2021, le CHU de Rouen enregistre une moyenne de 473 000 consultations et 162 000 séjours d'hospitalisation dont 93 000 en ambulatoire.



En 2021 avec 2 425 lits répartis dans cinq établissements de soins et d'hébergement, le CHU de Rouen se place parmi les 12 plus importants CHU français en termes d'activités. Il assure également une mission de soins de proximité au bénéfice d'un territoire de 600 000 habitants.

Pôle d'excellence international qui a vu naître le TAVI (Transcatheter Aortic Valve Implantation), le service de cardiologie du CHU de Rouen dispose d'une forte notoriété nationale pour ses activités de stimulation et d'électrophysiologie cardiaques. Il est le centre de recours en Normandie pour la prise en charge des troubles du rythme cardiaque (arythmies). En 2021, 3 200 séjours de cardiologie interventionnelle ont été effectués.



473 000
consultations

162 000
séjours
d'hospitalisation

93 000
en ambulatoire

3200
séjours en
ambulatoire

Le défi

Avec un taux d'occupation de 130 % en 2015, l'unique salle de rythmologie du service de cardiologie du CHU de Rouen ne parvenait pas à satisfaire la demande de soins de la population normande.

L'équipe médicale et la direction entreprennent ensemble une vaste réflexion sur la manière de satisfaire ce besoin croissant de prises en charge tout en optimisant les ressources allouées dans un contexte de pénurie médicale. Une problématique qui a mené les équipes du CHU de Rouen et celles de la division Medtronic Integrated Health Solutions (IHS) à co-construire une solution globale.

Entre 2010 et 2015, les délais d'attente pour un rendez-vous en rythmologie se sont particulièrement rallongés, poussant certains patients à consulter dans d'autres régions. Les demandes sont également plus nombreuses en raison des progrès médicaux et des évolutions technologiques qui augmentent le nombre de traitements disponibles pour les maladies cardiaques.

Pour faire face à la demande, le service de cardiologie du CHU de Rouen a élaboré un projet médical visant à pallier, dans un premier temps, le sous-dimensionnement du plateau technique et à développer le potentiel ambulatoire sur certaines thérapies. *« L'équipement d'une deuxième salle de rythmologie nous est rapidement apparu comme un premier levier pour accompagner la mise en place d'un projet plus global d'amélioration des organisations et des parcours patients, ainsi que de performance économique, souligne Ronan Talec, directeur des achats du CHU de Rouen. L'équipe souhaitait également un accès facilité à l'innovation technologique. »*

Les évolutions de l'activité cardio-vasculaire, composante stratégique du CHU de Rouen, devaient également bénéficier d'une plus grande visibilité notamment auprès du grand public et de la communauté scientifique.

Un marché innovant

Le CHU a constitué une équipe pluridisciplinaire pour établir un cahier des charges innovant et exigeant :

- Fourniture et maintenance des équipements d'une deuxième salle d'imagerie cardiaque,
- Accompagnement des équipes via des prestations de conseils sur l'amélioration du fonctionnement du plateau technique et de l'hospitalisation (développement de l'ambulatoire, amélioration des parcours patients, etc.) avec engagements sur les résultats,
- Fourniture des dispositifs médicaux et accès à l'innovation.



Un marché « aux risques et aux bénéfices partagés »

Ce marché s'appuie sur un modèle financier et économique particulier basé sur l'atteinte d'objectifs de performance mesurables (diminution des durées moyennes de séjour, augmentation du taux d'ambulatoire sur des actes marqueurs, amélioration du taux d'occupation des salles de cathétérisme, etc.) et un mécanisme de paiement à la procédure (rapport coût des services proposés/nombre de procédures réalisées sur la durée du marché), évitant au CHU de recourir à l'investissement.

Ainsi, la rentabilité du projet a été garantie par un engagement sur la croissance du nombre de procédures et sur l'amélioration de la performance des organisations liée aux prestations de conseil de Medtronic et par un mécanisme d'économies liées aux achats de dispositifs médicaux.

Ce type de contrat est innovant notamment parce qu'il pose la notion de partage de risques et de bénéfices entre le CHU et l'industriel comme une condition sine qua non à la mise en place du projet. Cela s'inscrit dans la stratégie Medtronic de réfléchir à la valeur ajoutée apportée au système de santé dans son ensemble.



La réponse

Medtronic IHS a proposé au CHU de Rouen une solution intégrée pour soutenir son projet de développement de l'activité de rythmologie. Le contrat a été signé en mars 2017 avec Medtronic pour une durée de cinq ans.

Le projet a été décliné en quatre piliers :

1. Se doter d'un équipement de pointe pour répondre à la demande de soins

L'agrandissement du plateau technique a constitué la première étape du projet, avec le financement, l'installation et la livraison d'une salle de rythmologie de dernière génération, la formation des collaborateurs, la maintenance et le suivi des installations.

2. Optimiser les parcours patients et l'organisation du service

A travers un deuxième « pilier » dédié à la performance des parcours patients et de l'organisation du service, les équipes de Medtronic IHS ont apporté leur savoir-faire notamment sur le développement de l'ambulatoire. Parmi les axes de travail proposés figuraient la réduction des durées moyennes de séjour en rythmologie et en hémodynamique, l'optimisation du fonctionnement du plateau technique, l'amélioration des parcours patients et la réduction des délais de prise en charge.

3. Renforcer l'accès à l'innovation et développer la recherche

Le marché prévoyait également l'accès à un Fonds Innovation alimenté par un volume d'achats de technologies médicales développées par Medtronic. Ce budget a par exemple permis au CHU d'accéder à des dispositifs médicaux innovants non remboursés ou à la production de bases de données de recherche. Medtronic a également fourni des vestes CardiInsight dans le cadre d'un protocole de recherche. Ces vestes sont un système de cartographie innovant qui permet de visualiser les arythmies et de faciliter leur traitement.

4. Augmenter la visibilité de l'hôpital dans la région

Enfin, IHS a accompagné la valorisation de l'image et de la notoriété du service avec des actions sur l'animation du réseau d'adresseurs, la refonte du site internet, et l'amélioration du fonctionnement des consultations externes. Les initiatives de visibilité ont également consisté à piloter des actions de communication, à produire des vidéos et du contenu pour les comptes du département, à organiser des événements et à rédiger des publications scientifiques.

// Seuls, nous aurions peut-être pu acquérir l'équipement, mais nous aurions difficilement accédé à l'innovation et à l'expertise conseil délivrée par Medtronic. Cela a été particulièrement positif pour la fluidification et l'amélioration de la productivité, car l'ouverture de la salle a brutalement augmenté notre activité. Le contrat a permis l'accès à des soins de cardiologie plus rapides et une plus grande efficacité dans le parcours de soins. Nous avons fait évoluer nos pratiques au bénéfice des patients.

- Pr Frédéric Anselme, responsable de l'activité de rythmologie

Les sept premiers mois du projet ont été intenses. Les équipes de Medtronic ont été présentes sur site plus de soixante jours. Vingt points de pilotage hebdomadaires et trois comités de pilotage trimestriels ont été réalisés sur cette seule période.

Afin de refondre l'organisation du plateau technique de cathétérisme cardiaque, l'équipe de Medtronic IHS a :

Défini de nouveaux principes d'organisation

Renforcé le comité de programmation

Mis en place une activité pilote

Résultats : une augmentation significative du nombre d'intervention en rythmologie (+62% entre 2017 et 2021) et une amélioration sensible des enchaînements entre les patients soit une heure gagnée par jour et par salle, sans effort supplémentaire perçu par les équipes.

Pour le projet ambulatoire, les équipes ont travaillé sur :

- Définir le projet médical en harmonisant les critères d'éligibilité et en élaborant une charte d'hôpital de jour.
- Définir et mettre en œuvre un parcours patient adapté
- Lever les facteurs limitants tels que les attentes en matière de bilan biologique, la standardisation des périodes de suivi, etc.
- Améliorer l'information des patients en créant un passeport ambulatoire pour chaque patient, en adaptant les documents envoyés aux patients, en générant des SMS de rappel, etc.

// Medtronic a su répondre à nos besoins tout au long des cinq dernières années.

- Pr Frédéric Anselme,
responsable de l'activité
de rythmologie

Un cap tenu malgré la crise sanitaire

La mise en œuvre du contrat s'est en partie déroulée durant la crise sanitaire de la Covid-19. Le service de cardiologie a vu son activité chuter en 2020. Un retard qui a pu être rattrapé et n'a pas impacté trop durement les objectifs de croissance du service. « *La nouvelle organisation, mise en place bien avant le début de la crise, était rôdée*, rapporte Ronan Talec. *Nous n'aurions pas pu déployer le projet s'il avait commencé plus tard.* »

Medtronic a considéré l'incident de manière pragmatique et a attendu un an pour examiner les effets de la crise afin de déterminer où le soutien était nécessaire lors du redémarrage du service.

L'approche Medtronic

Ce type de contrat permet à Medtronic IHS de mettre en œuvre une vision stratégique basée sur le bénéfice de ses solutions globales pour les établissements de santé et leurs patients à partir d'indicateurs précis. La division IHS est partie des besoins exprimés par l'équipe médicale et la direction du CHU pour co-construire avec l'établissement les solutions les plus adéquates.





Le taux d'ambulatoire

98 % de l'objectif atteint.

Le CHU visait un taux de croissance annuel moyen de l'activité de rythmologie de 5 % entre 2015 et 2021. Dès 2019 l'objectif était atteint à 98 % en dépit de la pandémie.

De **6 %** à **61 %**.

Parmi les principaux indicateurs, le taux d'ambulatoire est passé de 6 % en 2017 à 61 % en 2021 pour les ablations simples, la moyenne nationale pour les CHU étant de 16 %. Pour les remplacements de pacemakers, seul 1 % d'entre eux se faisait en ambulatoire en 2017. Quatre ans après, ce chiffre avoisine les 40 % (contre 23 % pour la moyenne nationale des CHU).

Cette hausse de l'ambulatoire est également très nette en implantologie. La pose de défibrillateurs a fait un bond, passant de 2 à 20 % quand la moyenne nationale s'établit à 5 % en 2021.



Réduction des délais pour obtenir un rendez-vous

- Les délais de programmation des interventions ont été grandement améliorés grâce à l'ouverture de la nouvelle salle. Ils sont passés de plusieurs mois à quelques semaines.
- L'accélération du déploiement de Doctolib a également facilité la prise de rendez-vous pour les patients et a permis la mise place de consultations d'urgence.



Les performances financières

- Concernant les performances financières, les résultats sont conformes à la fois concernant les achats directs et indirects. Les recettes de l'activité de rythmologie ont augmenté de près de 30% entre 2017 et 2021 soit près de 1.3 millions d'euros supplémentaires pour le service.
- Des accords complémentaires ont été conclus avec Medtronic concernant les dispositifs médicaux dans une approche coût complet, pour limiter le besoin de financement par l'établissement.

Séquence conclusive

Les conditions du succès

Pour mener à bien ce type de contrat, une adhésion des équipes médicales et de la direction générale est un préalable.

« La démarche est complexe et nécessite de rassembler différentes expertises pour travailler en mode projet », témoigne Ronan Talec, directeur des achats.

En somme, la bonne synergie entre les acteurs permet de lever des freins et de s'assurer de la bonne mise en œuvre du projet sur la durée.

Mais tout cela nécessite un professionnalisme des équipes et une maturité de la fonction achat de l'hôpital.



L'impact de la mise en œuvre du projet

// Ce type d'accord répondait à un besoin particulier que Medtronic a su satisfaire sans être trop intrusif. C'est important.

- Pr Frédéric Anselme,
responsable de l'activité
de rythmologie

Vis-à-vis de l'environnement du CHU

// Notre projet a suscité au départ de la curiosité et, aujourd'hui, son succès participe au rayonnement du CHU. Actuellement, nous voyons d'autres CHU opter pour ce type de contrat avec leurs propres besoins et spécificités.

- Ronan Talec, directeur des achats

A propos de Medtronic

Depuis 65 ans, Medtronic figure parmi les principaux leaders du marché des technologies médicales innovantes. Conscient de la nécessité d'équilibrer l'accès aux traitements, les coûts associés et la qualité des soins, Medtronic a créé Integrated Health SolutionsSM (IHS).

La division IHS s'appuie sur la capacité d'investissement de Medtronic, son expertise en optimisation des processus et sa connaissance approfondie des thérapies pour proposer des solutions globales et personnalisées aux établissements de soins.

Une démarche basée sur la coopération avec les institutions médicales pour les aider à évoluer vers une organisation basée sur la valeur, à améliorer la qualité des soins, à optimiser la performance opérationnelle et à accroître les résultats financiers.

Source:

1. <https://www.chu-rouen.fr/kiosque/>
2. <https://www.scansante.fr/>

Medtronic

Medtronic France S.A.S.
9, boulevard Romain Rolland
75014 Paris
Tél. : 01 55 38 17 00
Fax : 01 55 38 18 00
RCS Paris 722 008 232

Réservé aux professionnels de santé.

UC202314679 FF ©2023 Medtronic.
Tous les droits sont réservés.
Crédit photo : Medtronic.
Production : 4Mind Création juillet 2023.

medtronic.fr