

MONTER UN BUSINESS PLAN AMBULATOIRE

CLINIQUE SAINT PIERRE (ELSAN) - CARDIOLOGIE INTERVENTIONNELLE

Les enjeux du projet

Le service de cardiologie interventionnelle a vu son activité fortement augmenter sur les dernières années, entraînant une tension capacitaire dans les services d'hospitalisation. Ayant déjà amorcé un virage ambulatoire, la direction d'établissement souhaitait mesurer l'impact économique d'un développement de l'ambulatoire à grande échelle en :

1. Evaluant les marges de développement de l'activité ambulatoire et les volumes d'activité cibles ;
2. Mesurant l'impact financier d'un projet de développement de l'ambulatoire à grande échelle en cardiologie interventionnelle.

Les résultats

- **Un modèle validé par la direction** du groupe ELSAN avec le souhait de le déployer à d'autres établissements
- **La décision d'accompagner l'ouverture d'un salon ambulatoire radial lounge**

L'établissement :



- Centre de recours en cardiologie interventionnelle
- 198 lits d'hospitalisation
- 18 places en chirurgie ambulatoire
- 22 000 patients /an

Notre accompagnement

Les temps forts en quelques images :

Construction d'un outil d'analyse médico-économique

7.2 Impact des scénarios sur les recettes

Recettes par typologie de séjour en fonction des scénarios

	Scénario 1			
	2019	A	B	C
	En euros	En euros	En euros	En euros
Recette ambu	429 196 €	1 012 855 €	1 847 393 €	3 542 806 €
Recette MS	5 231 514 €	4 501 235 €	3 420 832 €	1 309 118 €
Recette LS	5 230 968 €	5 438 852 €	5 438 852 €	5 438 852 €
Total recette	10 891 678 €	10 952 941 €	10 707 076 €	10 290 776 €

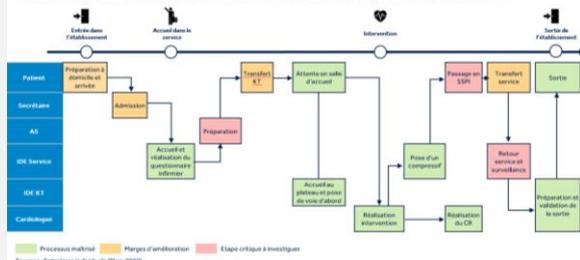
Evolution des recettes par rapport à 2019

	Scénario 1			
	2019	A	B	C
	En %	En %	En %	En %
Recette ambu		136%	330%	725%
Recette MS		-14%	-35%	-75%
Recette LS		4%	4%	4%
Evolution vs 2019		0,6%	-1,7%	-5,6%

Optimisation du parcours ambulatoire

LE PARCOURS D'HOSPITALISATION AMBULATOIRE POURRAIT ÊTRE ALLÉGÉ (1/2)

NOTAMMENT AU NIVEAU DES PROTOCOLES DE PRÉPARATION ET DE SUIVI



- **Construction d'un outil d'aide à la décision :** analyse détaillée des recettes du service (sécu, hors sécu, hôtellerie, international), paramétrage de scénarios de croissance d'activité et de développement de l'ambulatoire
- **Appui aux négociations :** modélisation d'un projet de salon ambulatoire (radial lounge), négociation du projet avec la direction groupe
- **Proposition de perfectionnement du parcours ambulatoire :** adaptation des critères de sélection des patients ambulatoires, amélioration du processus de programmation, allègement de certains protocoles de soins, simplification de la documentation patient ...
- **Définition d'une offre hôtelière pour valoriser les séjours ambulatoires :** organisation de focus groupes

Données clés

- Mars 2020 - Mars 2021
- 12 mois



Contacts

- M. Julien Coulomb (directeur clinique)