

Une aide pour les spécialistes

De l'optimisation de l'assortiment au contrôle qualité

Depuis l'introduction de l'OITPTh (Ordonnance sur l'intégrité et la transparence dans le domaine des produits thérapeutiques) le 1^{er} janvier 2020, les conditions d'achat de médicaments de la LS (liste des spécialités) ainsi que pour les médecins praticiens et Galexis se sont radicalement modifiées. Nous avons réalisé un entretien avec Monsieur Urs Schneider, conseiller clients des spécialistes, Galexis SA.

Quel est le rôle des spécialistes, comme les oncologues, les gastroentérologues, les dermatologues, les rhumatologues et d'autres en tant que clients par rapport à l'époque d'avant l'introduction de l'OITPTh?

Urs Schneider: L'introduction de l'OITPTh (Ordonnance sur l'intégrité et la transparence dans le domaine des produits thérapeutiques) empêche l'octroi de rabais, pas uniquement pour les médecins généralistes, mais aussi sur les produits logistiques parfois très sophistiqués avec lesquels les spécialistes travaillent. Mais, ou plutôt c'est la raison pour laquelle, Galexis est en mesure de proposer un modèle d'achat global très attractif aux clients travaillant dans des spécialisations médicales.

Avec le «modèle d'achats aux prix échelonnés», Galexis offre une solution transparente et économique qui s'adapte aux besoins de ses clients. L'objectif est d'apporter une valeur ajoutée à tout le cabinet médical. Le modèle d'achats aux prix échelonnés permet aux clients d'acheter tout l'assortiment ainsi que les produits très onéreux par l'intermédiaire de Galexis. Ils bénéficient donc d'une grande disponibilité des produits, mais aussi d'une livraison fiable et rapide (qui concerne également les produits réfrigérés). Un avantage de notre modèle est la réduction du travail administratif. Les collaboratrices et les collaborateurs des cabinets médicaux sont notablement déchargés de tâches allant des commandes au traitement et à la comptabilisation des factures en passant par la livraison et la gestion des bacs. Pour le cabinet médical, cela signifie une réduction du temps de travail et donc des coûts.

Quelles prestations proposez-vous aux spécialistes dans l'approvisionnement des médicaments au-delà de la simple livraison?

Nous accompagnons les clients dès le choix et l'optimisation de l'assortiment et faisons en sorte de proposer

le meilleur rapport prestation/prix. Les médecins praticiens bénéficient également de modèles de gestion de la qualité et d'un conseil personnalisé, ainsi que de l'inventaire, du contrôle des dates de péremption et de la préparation des inspections par notre équipe de cabinet médical. Si nécessaire, nous proposons également des conseils dans les questions de gestion d'entreprise, de l'ouverture à la reprise d'un cabinet médical, et aidons les clients à optimiser leurs achats et leur stockage de marchandises. La réduction des coûts de stockage est un objectif important en l'occurrence.

«Avec le «modèle d'achats aux prix échelonnés», Galexis offre une solution transparente et économique qui s'adapte aux besoins de ses clients.»

D'après votre expérience, où les médecins spécialistes ont-ils le plus grand besoin de soutien?

Une question passionnante, car elle souligne à elle seule la diversité des situations possibles. Ces deux dernières années, par exemple, j'ai pu accompagner en personne des cabinets médicaux dans la planification et l'aménagement jusqu'à l'ouverture. Mais nous avons également conseillé des cabinets médicaux déjà en place et les développer tout en les aidant à optimiser leurs assortiments et leurs achats. J'aimerais souligner tout particulièrement que les exigences liées à la gestion de la qualité sont de plus en plus élevées, et que c'est justement dans ce domaine que les clients ont besoin d'un partenaire expérimenté!

En plus de médicaments, le praticien a-t-il généralement besoin d'articles de cabinet médical, d'accessoires de laboratoires, etc.?

Dans le domaine du matériel de consommation courante, nous nous sommes adaptés aux besoins très divers de nos clients spécialistes. De manière générale, nous effectuons une comparaison de l'assortiment sur place que nous développons ensuite en continu.

Pouvez-vous également proposer une aide dans l'évaluation, le choix, l'achat et la maintenance des appareils et des machines?

Notre service Medtech peut également s'avérer très utile dans l'achat de la plupart des appareils et machines. Grâce à leur grande expérience, nos conseillères et nos conseillers du service Médical sont en mesure de répondre précisément aux besoins des cabinets médicaux.

Que se passe-t-il lorsqu'un client a des besoins particuliers en termes de médicaments, d'appareils, d'aménagement de cabinets médicaux, etc.?

Dans ce genre de cas, il peut s'adresser à tous nos conseillers ou à moi, mais aussi contacter notre Medical Support qui a beaucoup d'expérience dans ce domaine.

Le stockage des préparations très chères et peu demandées ne comporte-t-il pas un risque important?

Absolument. Les produits qui coûtent plusieurs milliers de francs présentent un risque élevé de la gestion des stocks pour un cabinet médical. Le contrôle des dates de péremption et le capital immobilisé font partie des principales tâches et difficultés tant sur le plan économique que pour des raisons de qualité. L'objectif est de réduire les coûts de stockage et de contrôler les dates de péremption.

«Notre objectif est de faire de chaque cabinet médical une histoire à succès.»

Grâce à l'engagement professionnel de nos collaboratrices et de nos collaborateurs, nous trouvons toujours les meilleures solutions possibles avec nos clients. Notre objectif est de faire de chaque cabinet médical une histoire à succès.

L'interview dans sa version détaillée a paru dans le 3^e numéro de décembre 2021 dans doXmedical.



Urs Schneider
Conseiller clients des spécialistes

Industriestrasse 2
Postfach
4704 Niederbipp

urs.schneider@galexis.com

