

Approche centrée sur le patient

Janice Selemba, vice-présidente, Stratégie et Valeur client

IASI-CUSM– Conférence sur la participation des patients

2 et 3 octobre 2014



Roche est l'un des investisseurs les plus importants en R. et D.



Investissement important de Roche en R. et D.

Exhibit B: The Top 20 R&D Spenders

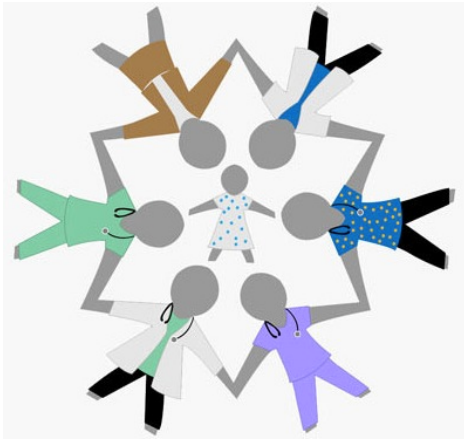
The top 20 companies were responsible for about 25 percent of the Global Innovation 1000's total R&D spending in 2013. As in past years, this group was dominated by companies in the computing and electronics, healthcare, and auto industries. Google made its first appearance in the top 20 this year at number 12, joining Microsoft in the software and Internet segment.

Rank		Company	R&D Spending			Headquarters Location	Industry
2013	2012		2013 US\$ Billions	Change from 2012	As a % of Revenue		
1	11	Volkswagen*	\$11.4	22.4%	4.6%	Europe	Auto
2	6	Samsung	\$10.4	15.6%	5.8%	South Korea	Computing and Electronics
3	3	Roche Holding	\$10.2	14.7%	21.0%	Europe	Healthcare
4	8	Intel	\$10.1	21.5%	19.0%	North America	Computing and Electronics
5	5	Microsoft	\$9.8	8.5%	13.3%	North America	Software and Internet

Agir maintenant pour l'avenir des patients

Pourquoi une approche centrée sur le patient?

L'avenir, c'est maintenant



La **prestation des soins de santé** continue d'aller vers une approche **centrée sur le patient**

Les **nouvelles technologies** et l'accès à l'**information** continuent de s'**accélérer**



Le **rôle élargi** et l'**engagement** des patients peuvent mener à une meilleure **qualité des soins** et à de meilleurs **des résultats thérapeutiques**

Pourquoi réinventer notre modèle d'affaires?

Implications et occasions



Meilleure connaissance du point de vue du patient

Perspective plus large des intervenants dans le domaine de la santé, et façons de les appuyer

Nouvelles solutions pour le patient

Ressources pour appuyer le rôle accru du patient dans la prise en charge des soins

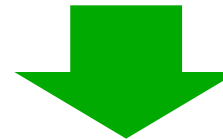


Nouvelles occasions de création de valeur

Innovation et valeur ajoutée pour les intervenants

Création de partenariats

Plus grande place à la collaboration



S'assurer que nos traitements ne feront pas défaut au patient

Purquoi Réinventer Notre Modèle D'affaires? L'avenir, C'est Maintenanto

- Comprendre le patient : le même client auquel s'intéressent nos interlocuteurs, les professionnels de la santé et les payeurs
- Se servir de cette connaissance pour identifier les lacunes dans ce que nous offrons actuellement : occasions d'innover, de tirer profit, et d'offrir de la valeur à nos interlocuteurs
- Offrir de nouvelles choses aux patients, ceux-ci jouant un plus grand rôle dans la prise de décisions en matière de soins de santé
- Créer des partenariats dans un système qui mise de plus en plus sur la collaboration
- Nous permettre de jouer un rôle de partenaire à valeur ajoutée plutôt que celui de simple fournisseur de médicaments

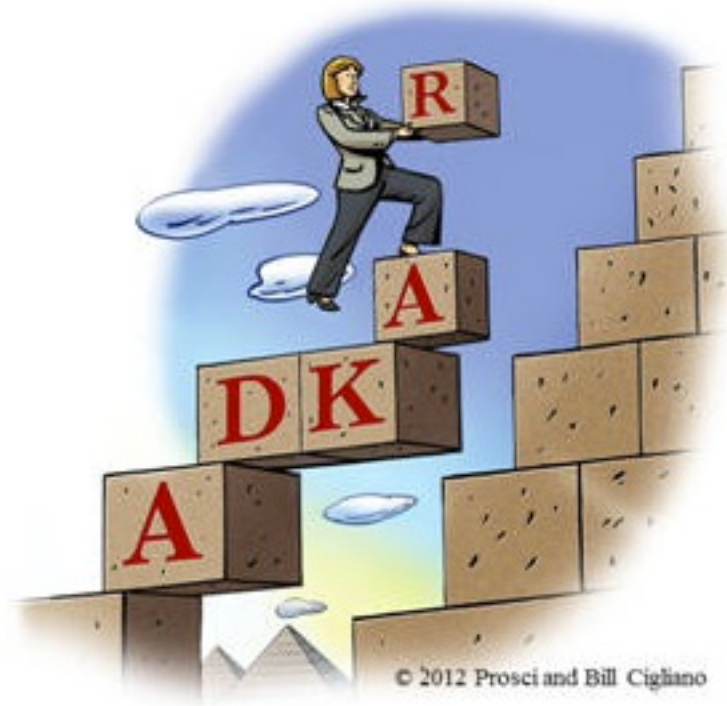
S'assurer que nos traitements ne feront pas défaut au patient



Par Où Commencer

S'engager dans la voie à suivre – une définition est un outil fondamental de sensibilisation

Awareness
Desire
Knowledge
Ability
Reinforcement®



Ancien discours :

- L'approche patient, qu'est-ce que c'est?
- Pourquoi faut-il être centré sur le patient?

Nouveau discours :

- Comme l'approche patient influence-t-elle ce que je fais et comment je le fais?
- Qu'est-ce que je pourrais commencer à faire / arrêter de faire / continuer à faire dans le cadre de cette approche patient?

Définition de l'approche patient : une nouvelle façon de voir les choses



Un **patient** est défini par son diagnostic, alors que la définition d'une **personne** représente tellement plus. Chez Roche, nous cherchons à **comprendre le « plus »** et mettons notre **expertise au service de partenariats** qui visent à optimiser le parcours médical de la personne afin de soutenir **tous ceux qui participent** à son bien-être.

Mots clés :

Patient / Personne →

Concept clé selon lequel un patient est défini en fonction de sa maladie, alors qu'une personne ne l'est pas.

Comprendre le « plus » →

Comprendre, c'est témoigner de l'empathie; « plus » qu'à l'heure actuelle, que les concurrents...

Expertise au service de partenariats →

Accentue le fait que nous apportons notre contribution là où nous excellons. Retient le concept clé de partenariats. Vise l'action.

Tous ceux qui participent →

Les proches participent souvent tout autant aux soins du patient et sont un membre important de l'équipe soignante.

Définition de l'approche patient chez Roche Canada

Responsabilisation du patient et triple impact

PARCOURS DE RESPONSABILISATION DU PATIENT

Le parcours de responsabilisation du patient est le chemin qu'il doit suivre pour arriver à se prendre en charge.



- PROFITE AUX PATIENTS ET AUX AIDANTS
- PROFITE AUX INTERVENANTS EN SANTÉ
- PROFITE À ROCHE

TRIPLE IMPACT

Le « Triple impact » désigne les avantages qui doivent découler de la centralité du patient pour les patients, les professionnels de la santé et Roche.

<p><u>Accès</u> Circulation unidirectionnelle et didactique d'information ou de services</p>	<p><u>Engagement</u> Circulation bidirectionnelle d'information ou de services, qui accorde la priorité à la discussion et à la participation</p>	<p><u>Responsabilisation</u> Participation à la prise de décisions – mineures ou majeures – permettant aux patients et aux intervenants d'influencer leur propre système de soutien et de services</p>
---	--	---

Quel Était Notre Point de Départ?

Notre démarche : passer d'un modèle centré sur le produit à un modèle centré sur le patient

- Apprendre à connaître de façon approfondie le parcours complet du patient, selon sa perspective
- Élaborer de nouvelles stratégies et tactiques pour combler les lacunes du parcours
- Créer des tactiques en collaboration avec les patients et les professionnels de la santé
- Utiliser le « triple impact » pour définir le succès

Quelles Sont les Prochaines Étapes?

Graver Dans L'adn De Roche Canada

- Identifier les processus et les systèmes à adapter
 - Exemple : recrutement pour les essais cliniques, accueil et intégration des employés, distribution des produit
- Assurer l'alignement des incitatifs
- Obtenir un appui visible de la haute direction
- Adopter une approche uniforme avec les intervenants de tous les points de service de l'organisation
- Former des partenariats de confiance avec les intervenants clés