

COLLABORATION SANS PRÉCÉDENT :

Notre façon de collaborer changera-t-elle définitivement pour le mieux?

Réimprimé avec la permission de Hospital News

par Neil Fraser

Il est facile de se sentir nostalgique en pensant à la vie avant la COVID-19. Elle a beau ne dater que de quelques mois, mais cette époque ressemble déjà au « bon vieux temps » par rapport à la crise sanitaire actuelle.

Mais tout n'était pas plus facile avant la pandémie. S'il y a un bon côté à cette période difficile, c'est que les Canadiens collaborent maintenant de manières qui semblaient moins accessibles – voire inédites – avant la pandémie de COVID-19. Ils sont également plus sensibles à la contribution des différents intervenants.

Un exemple évident d'amélioration de la collaboration est l'utilisation de technologies numériques, qui permettent aux médecins d'entrer en contact virtuellement avec leurs patients en toute sécurité et de les monitorer à distance. Ces technologies sont disponibles depuis un moment, mais les médecins n'étaient pas payés pour leur temps, alors on comprend pourquoi leur adoption était limitée avant la COVID-19.

D'autres exemples, moins évidents, de la collaboration sans précédent qui a cours actuellement méritent d'être notés.

UN APPROVISIONNEMENT SANS PRÉCÉDENT

Avant la COVID-19, le gouvernement se concentrait principalement sur l'achat de produits. Maintenant, le gouvernement fédéral et divers

gouvernements provinciaux appellent à l'action, en mettant l'accent sur l'obtention de solutions. J'ai déjà écrit sur la nécessité de miser sur l'innovation axée sur la demande dans les soins de santé, mais jamais je n'aurais imaginé que quelques mois plus tard, une fonction de forçage nous obligerait à apporter des changements aussi radicaux. J'espère que ceux qui cherchent à améliorer la santé des Canadiens tireront parti des leçons apprises au cours de cette

crise pour se concentrer sur l'approvisionnement basé sur la valeur et l'obtention de solutions.

Après la crise, nous recommencerons probablement à faire appel à des agences d'approvisionnement tierces qui seront responsables de sélectionner les technologies médicales parmi lesquelles les médecins pourront choisir. Ces agences doivent saisir l'occasion de mieux comprendre les besoins cliniques sur le terrain, de comprendre pourquoi certains produits offrent une plus grande valeur que d'autres aux patients et au personnel médical ainsi que de se concentrer sur le coût total des soins plutôt que sur le prix.



"S'il y a un bon côté à cette période difficile, c'est que les Canadiens collaborent maintenant de manières qui semblaient moins accessibles – voire inédites – avant la pandémie de COVID-19"

DES CONVERSATIONS SANS PRÉCÉDENT

L'accent que le gouvernement a mis sur les solutions signifie que les gens qui, par le passé, évitaient soigneusement de parler avec les acteurs de l'industrie discutent avec eux pour la première fois à propos des technologies, de la chaîne d'approvisionnement et de l'attribution. Et ils découvrent que les acteurs de l'industrie sont non seulement désireux d'aider, mais qu'ils sont également disposés à collaborer par l'intermédiaire de Medtech Canada (notre association industrielle). Plus important encore, ils découvrent que nos missions et nos valeurs sont semblables à celles de nos clients du secteur de la santé, et qu'ils sont déterminés à faire partie de la solution pour améliorer notre précieux système de santé publique.

Nos partenaires de l'industrie

“Nos missions et nos valeurs sont semblables à celles de nos clients du secteur de la santé, et qu’ils sont **déterminés à faire partie de la solution**”

apportent un point de vue unique parce que nous sommes obligés d’avoir une structure plus légère et d’innover pour survivre. Nous avons de l’expérience avec les systèmes de santé partout au pays et dans le monde, et nous savons comment diffuser et mettre à l’échelle de nouveaux processus et innovations.

UNE FABRICATION DE VENTILATEURS SANS PRÉCÉDENT

L’augmentation des besoins en ventilateurs au Canada et partout dans le monde a monté en flèche si rapidement pendant la pandémie qu’il a été impossible pour les fabricants traditionnels de ventilateurs de répondre à la demande.

Medtronic a rapidement augmenté la production de sa gamme de ventilateurs, y compris les modèles Puritan BennettMC (PB) 980 et PB560. Aujourd’hui, Medtronic expédie plus de 300 ventilateurs par semaine depuis l’Irlande vers des clients du monde entier faisant face aux risques et aux besoins les plus élevés. Nous nous attendons à ce que ces chiffres grimpent à plus de 1 000 ventilateurs par semaine d’ici la fin du mois de juin.

Afin de s’assurer de maximiser sa production de ventilateurs destinés aux soins intensifs, Medtronic s’associe de nouvelles façons avec de nouveaux partenaires. Ces partenariats

en comprennent notamment un avec SpaceX, situé aux États-Unis, qui tire parti de son expertise dans la production de valves pour fabriquer un composant essentiel des ventilateurs de Medtronic destinés aux soins intensifs, et un avec l’entreprise canadienne Celestica, qui a commencé en avril à produire des sous-ensembles pour le PB 980.

UN PARTAGE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE SANS PRÉCÉDENT

Avant la COVID-19, il était inconcevable que les entreprises de technologie médicale partagent leur propriété intellectuelle, mais plusieurs projets libres de propriété sont en cours.

Dans le cadre de sa propre initiative libre, Medtronic a rendu publiques les spécifications de conception de son modèle PB560 le 30 mars sur le site [Medtronic.com/openventilator](https://www.medtronic.com/openventilator). Depuis, l’entreprise a reçu plus de 100 000 inscriptions dans le but de les obtenir.

À la fin du mois d’avril, trois grands fabricants ont déjà fait des progrès, dont Baylis Medical, situé au Canada, qui collabore avec le consortium Ventilators for Canadians. Le groupe Foxconn Technology (un fabricant de pièces pour Apple), situé à Taïwan, va produire une version du PB560 au Wisconsin, et VinGroup JSC, situé au Vietnam, va également exploiter les fichiers de conception.

UNE FORMATION SANS PRÉCÉDENT

L’augmentation de la demande pour les ventilateurs a entraîné un grand besoin de formation chez les personnes qui connaissent moins bien leur utilisation. Pour y répondre, les fabricants de ventilateurs ont formé la Ventilator Training

Alliance. L’alliance s’est associée à Allego pour créer une application mobile que les fournisseurs de soins médicaux de première ligne peuvent utiliser pour accéder à un référentiel centralisé de ressources de formation en matière de ventilateurs.

Ce qui n’est pas sans précédent, c’est l’engagement des travailleurs de la santé et des autres travailleurs essentiels qui s’attaquent à cette pandémie et mettent les besoins des patients au premier plan.

Ce qui n’est pas sans précédent, c’est la volonté constante de Medtronic de collaborer avec le système de santé pour soulager la douleur, rétablir la santé et prolonger la vie, comme le souligne notre mission.

J’espère sincèrement que nous pourrons continuer à collaborer de nouvelles façons après la pandémie afin de transformer davantage les soins de santé et d’améliorer ensemble la santé des Canadiens.

Au sujet de l’auteur : Neil Fraser est président de Medtronic Canada et co-président de la conférence Med-tech d’AdvaMed, qui se tiendra pour la première fois au Canada du 5 au 7 octobre 2020. Il est co-auteur de l’article « Imperative for Healthcare: To Lead with Outcomes & Value » publié au Longwoods.com.

au

Medtronic
Further, Together