

Management

NOVEMBRE 2017



DOSHAS CONSULTING

Partenaire stratégique
du système de santé



Cabinet de Conseil créé il y a 4 ans, Doshas Consulting délivre son expertise et ses solutions innovantes aux acteurs de la Santé, de l'Assurance et de la Protection sociale. Entretien avec Didier Ambroise, son fondateur.

Quelle est votre valeur ajoutée, et quel est votre rôle au sein de l'écosystème santé ?

Notre valeur ajoutée, c'est notre connaissance métier et notre expertise opérationnelle immédiate sur les différents sujets liés au numérique et à la santé. Nous accompagnons nos clients depuis le cadrage jusqu'à la mise en œuvre de leurs projets. Le réseau de Doshas Consulting est constitué d'une quinzaine d'experts (avocats spécialisés, médecins, professionnels du IT) en mesure d'anticiper au maximum tous les aléas liés à une transformation digitale : les problématiques juridiques, techniques, les problématiques de déploiement, de formation et de communication, ce qu'on appelle la conduite du changement. Nous sommes un peu comme des architectes sur un chantier de construction. Nous pilotons les différents acteurs autour d'un projet identifié, avec un engagement de résultat.

Qui sont vos clients ? Un exemple de projet récent ?

Nos clients sont des établissements publics et privés de santé, des groupements hospitaliers de territoires. Nous apportons notre expertise également auprès des médecins libéraux. Nous travaillons actuellement sur un projet important du ministère de la Santé. Il s'agit de la refonte du système d'information du SAMU, l'un des cinq plus grands projets de systèmes d'information de l'Etat. Les médecins avaient besoin d'un consultant technique pour pouvoir dialoguer avec le ministère. Ils ont fait appel à Doshas Consulting et je fais aujourd'hui partie du Comité de Pilotage National.

En tant qu'expert, quel regard portez-vous sur la e-santé, sur ses bénéfices ?

Les usages numériques dans le domaine de la santé vont forcément

avoir un impact pour la sauvegarde de notre système de santé et de protection sociale. Les outils numériques peuvent vraiment aider à prendre en charge les patients, avec par exemple l'utilisation du Big Data ou de l'intelligence artificielle, pour rendre plus accessible une information qui aujourd'hui ne s'échange pas aussi bien que cela entre professionnels de santé. Pour moi, s'engager dans la e-santé, c'est se garantir un retour sur investissement en termes de santé publique.

Quelle est l'ambition de Doshas Consulting ?

Il y a de nouveaux marchés à conquérir, notamment en France. L'ambition de Doshas Consulting est surtout de structurer une vision globale, de contribuer à faire en sorte que les acteurs de la santé, de l'assurance et de la protection sociale se parlent, et qu'ils travaillent ensemble au service du système de protection sociale et de sa survie. Sur le plan international, nous avons réalisé une mission au service du ministère de la Santé du Cameroun. Récemment, nous avons par ailleurs été sollicités pour une mission d'expertise au service des pays du Maghreb.

Une actualité forte d'ici la fin 2017 ?

Oui, nous sommes partenaires de Hacking Health, qui se déroulera à Lyon début décembre. Cet événement international a pour objectif de promouvoir l'innovation et la transformation du système de santé. Je serai membre du jury, et plusieurs consultants du Cabinet seront coaches des équipes.



www.doshas-consulting.com

À la une

Des réussites entrepreneuriales,
qui passent par la création de valeur,
la performance et le volume

Partez à la rencontre de nos « Entreprises à la une » et découvrez ces dirigeants dynamiques qui ont su rendre leur business hors norme. A travers leurs prises de parole, ils démontrent quelles sont les recettes du succès. Ils exposent comment ils ont su initialiser, reprendre ou développer leurs organisations, en créant de la valeur. Ce qui passe par la capacité à incarner une marque et à générer des actifs, non seulement financiers mais aussi immatériels. Car aujourd'hui le phénomène « startup » et l'uberisation de l'économie ont tellement bouleversé les modèles, que le résultat ne se mesure plus seulement en termes de produits, de nombre d'emplois créés, d'usines ou de localisations. Au-delà de l'efficacité et du chiffre, la réussite consiste à susciter l'adhésion, voire l'émotion, afin de motiver des financeurs, d'identifier des cibles d'acquisition ou des partenaires, de souder les équipes et de créer une vraie relation client. En connaissant bien l'ADN de leur compagnie, qui souvent reflète celui des fondateurs, les managers tiendront un discours clair, amélioreront leur positionnement, bref prendront toutes ces décisions déterminantes, qui ont du sens.

De beaux exemples à suivre ! Pour dynamiser leur activité, ces leaders charismatiques ont su évaluer leur marché et y répondre, analyser sans concession la concurrence pour se positionner de façon parfaite. Ils ont façonné et affirmé une identité originale, grâce à des valeurs authentiques, qui leur ont permis de trouver leur voie et de fédérer leurs équipes. Ils ont un point commun : être à l'écoute de leurs collaborateurs et partenaires, qu'ils appartiennent aux générations X, Y ou Z. Ils s'engagent dans une démarche de RSE et privilégient des valeurs comme la confiance et la transparence, tout en encourageant l'initiative individuelle et la mobilité. Reste un défi majeur. Grandir en taille est une condition indispensable au développement, à la pérennité et même à la survie de chaque entreprise. Sans croissance (interne ou externe), il s'avère impossible de faire face à un monde concurrentiel. Préserver son périmètre d'action, réaliser des économies d'échelle, se positionner dans le TOP 10 de son secteur, autant d'enjeux qui passent par le volume sans perdre son ADN pour autant. La sagesse du succès, c'est tout cela à la fois.