

Dossier

# formation regiosuisse

Netzwerkstelle Regionalentwicklung  
Centre du réseau de développement régional  
Centro della rete di sviluppo regionale  
Center da la rait per il svilup regional

journée  
thématique

## Projets santé dans la NPR – Comment s’y prendre ?

2 novembre 2011  
9h30 – 16h30  
Hotel Flora, Lucerne

Photo: Bogjn Engjadhina Scuol

Une initiative NPR de



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Secrétariat d'Etat à l'économie SECO

## Projets santé dans la NPR – Comment s’y prendre ?

Mercredi, 2 novembre 2011  
Hotel Flora, Lucerne

09.00 Accueil et café

09.30 Mot de bienvenue du Conseiller d’Etat  
Guido Graf, Regierungsrat,  
Vorsteher Gesundheits- und Sozial-  
departement Kanton Luzern

« Nationalparkregion-Gesundheitsregion » :  
un projet de développement régional  
Philipp Gunzinger,  
CEO Gesundheitszentrum Unterengadin

Modèles commerciaux novateurs et promo-  
tion de la santé en entreprise : expériences  
faites par la région du Seetal lucernois  
Thomas Räber, initiateur du projet Gesund-  
heitszentrum Seetal et VITALAB – SEETAL

Réponses aux questions ouvertes  
et brève discussion en plénum après  
chaque présentation

10.45 Courte pause

11.00 Commercialisation d’offres santé :  
possibilités pour des projets NPR  
Gregor Frei, directeur Swiss Health

« Health Impact Assessment » :  
Quel bénéfice pour la NPR ?  
Dr. Natacha Litzistorf Spina,  
directrice equiterre

Réponses aux questions ouvertes  
et brève discussion en plénum

12.30 Repas de midi

14.00 Forums de discussion et exemples  
de la pratique

- NPR et prestations de base : potentiel de conflits ou de synergies ?
- Regroupement des offres santé en vue de leur commercialisation collective : expériences et conseils de Lucerne Health
- La promotion de la santé en entreprise dans la pratique : atelier sur la maîtrise du stress
- « Health Impact Assessment » : une brève introduction

Echange d’idées et d’expériences

16.30 Fin de la journée et apéritif



## Présentation du projet « Nationalparkregion – Gesundheitsregion »

lic.rer.pol. Philipp Gunzinger

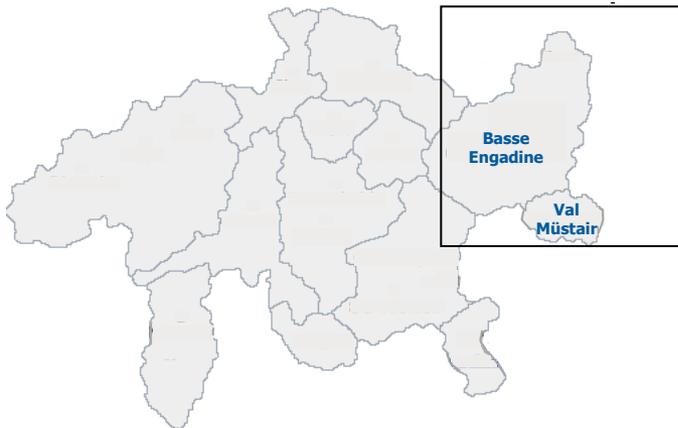
Chef de projet stratégique et

président de la direction du du Centre de santé de la Basse Engadine

# Région du Parc national – Basse Engadine et Val Müstair

---

Le projet cherche à répondre à la question : comment la Région du Parc national peut être développée économiquement de manière durable et sensée.



- L'agriculture, la sylviculture et le tourisme constituent avec le commerce et l'artisanat, les pierres d'angle de la création de valeur économique
- L'implantation d'industries classiques est rendue difficile à cause de l'éloignement
- La question d'un développement économique durable de la région est ouverte
- Facteurs de succès stratégiques :
  - Nature et paysage intacts
  - Bonnes dotation en Infrastructures
  - *Tourisme orienté vers la création de valeur et de sens*
  - *Prestations de santé innovantes*

# Facteurs de succès stratégiques existants

---

La région peut bâtir sur des compétences uniques et de bonnes infrastructures dans les domaines de la santé et du tourisme.



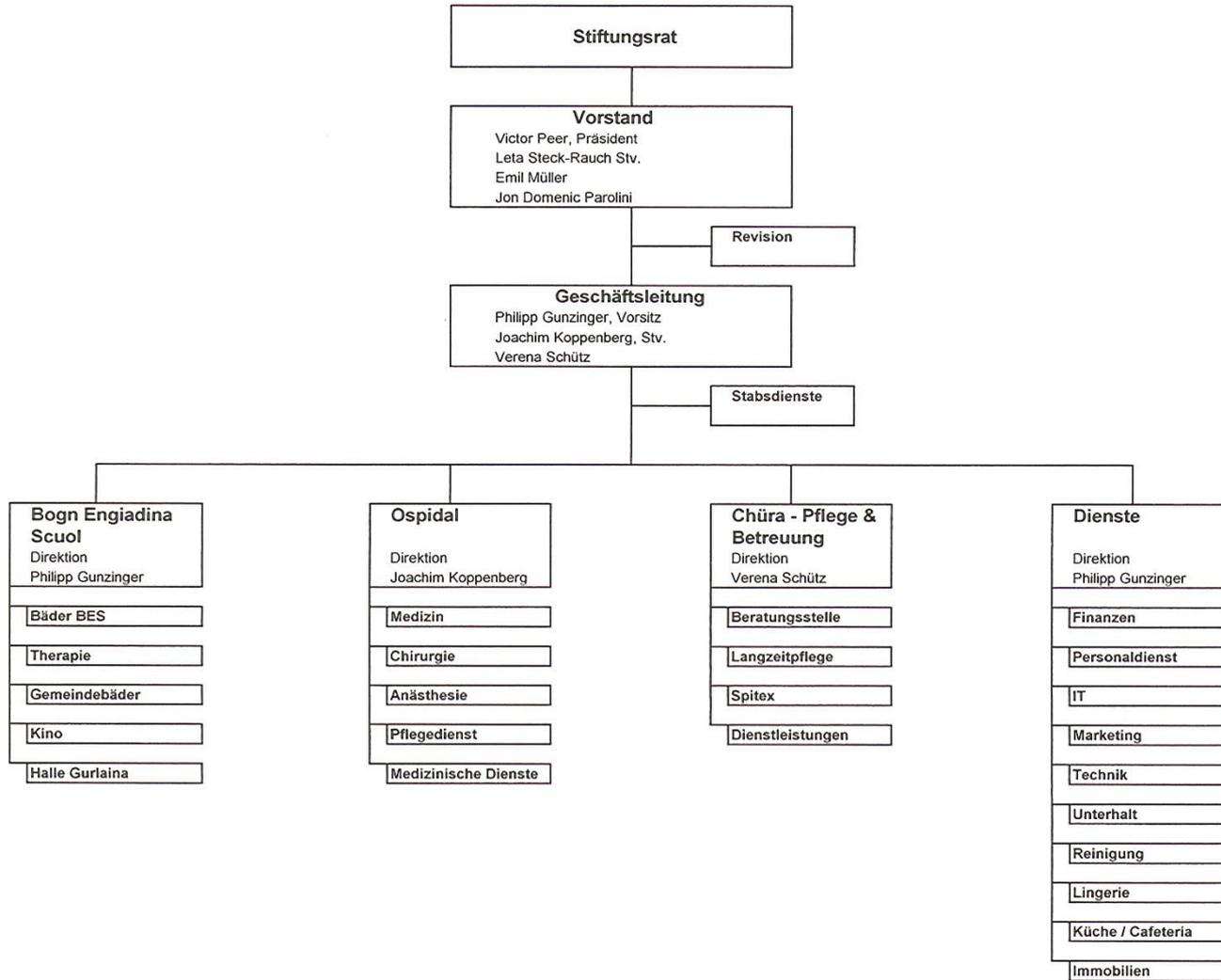
## Prestations de santé innovantes

- Centre de santé de la Basse Engadine (CSEB) / Bogn Engiadina Scuol
- Centre de santé Val Müstair (Hôpital, Soins, CMS)
- Clinique Holistique (Maladies liées au stress)
- Chasa Puntota (EMS)
- Autres offres (médecine scolaire, médecines complémentaires, wellness, sport, médecine vétérinaire)

## Tourisme

- Patrimoine mondial de l'Unesco
- Sources d'eau minérale
- Parc national
- Nature et paysage intacts
- Remontées mécaniques, domaines skiables, infrastructures sportives
- Culture romanche, langue, coutumes
- Villages, maisons typiques
- Manifestations (Clauwau, Schneefest, Bike-Marathon) randonnée/vélo sans bagages
- Hôtellerie et parahôtellerie performantes
- Longue expérience de promotion et d'accueil

Organisation  
"Center da sandà Engiadina Bassa" CSEB



## Buts du projet: but général et but accessoire

---

Le projet gère de manière coordonnée les infrastructures et les compétences en matière de santé et de tourisme ...



But général

- Liaison et commercialisation innovante d'offres existantes et nouvelles dans les domaines de la santé et du tourisme :
  - Développement et commercialisation de nouvelles offres
  - Attraction, développement et consolidation durable de nouveaux segments d'hôtes
  - Nouvelle valeur ajoutée pour la région



But accessoire

- Garantie de la fourniture optimale et à long terme de prestations de santé à la population locale

... et contribue ainsi à un développement économique, culturel et écologique durable de la région.

# Démarche

---

Le projet s'appuie sur les capacités et les forces existantes. Il recherche des innovations progressives plutôt que des actions de grande envergure.

1

Création  
des bases  
organisationnelles

- Mise en réseau de prestataires de santé actuels et potentiels dans la région
- Développement de modèles de coopération avec des partenaires externes (p. ex. caisses maladie, assurances d'entreprises, Promotion Santé Suisse, etc.)
- Création de structures d'incitation favorables à la coopération
- Communication dans la région pour développer une stratégie commune

2

Conception  
de l'offre

- Conception d'une offre diversifiée et commercialisable
- Concentration sur des prestations touristiques et de santé faisant jouer les interactions entre les médecines traditionnelles et complémentaires

3

Commercialisation

- Conception des produits et calcul des prix
- Distribution et communication (avec concentration sur la prévention et la promotion de la santé)
- Marchés cibles : Suisse et pays voisins

# Potentiels prioritaires

---

La frontière entre le tourisme et la santé offre des potentiels intéressants.

- Infrastructures sportives et touristiques attrayantes
- Médecine globale / intégrative
- Traitement des conséquences du stress
- Réhabilitation / Wellness médicalisé
- Eau minérale
- Hôtellerie de la santé
- Nature et paysage intacts
- Culture romanche (langue, maisons typiques)

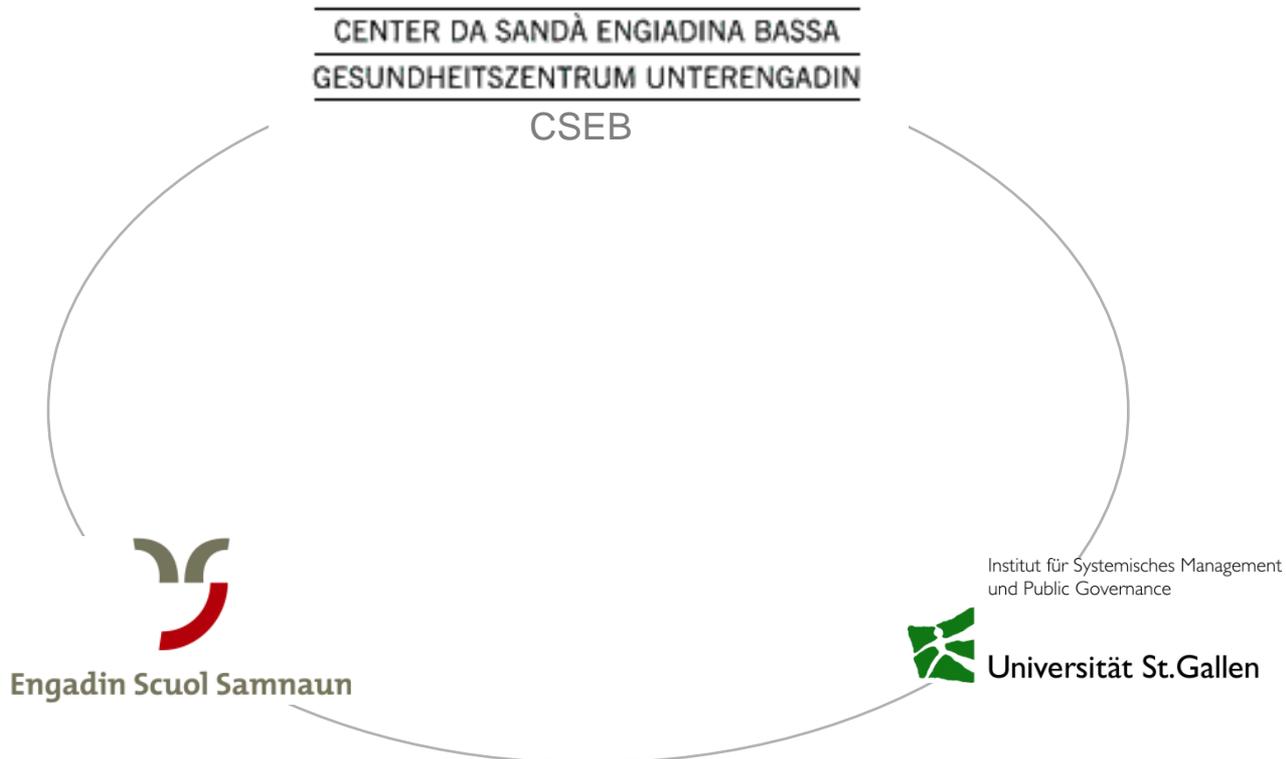


Seule l'innovation nous permettra de nous différencier de la concurrence.

## Equipe de projet

---

Le projet d'un montant total de CHF 1.4 Mio est porté par un partenariat d'innovation constitué de plusieurs institutions ...



... et soutenu financièrement par la Confédération et le Canton dans le cadre de la Nouvelle politique régionale.

# Architecture du projet

---

Différenciation entre une direction de projet stratégique et opérationnelle.

## **Direction stratégique**

Ph. Gunzinger, CSEB  
(présidence)  
J. Koppenberg, CSEB  
U. Wohler, DMO  
J. Rüegg-Stürm, IMP-HSG

## **Direction opérationnelle**

M. Mitterlechner  
CSEB & IMP-HSG

## **Pilotage global du projet**

- Est responsable du contenu et du processus
- Inspire et accompagne les travaux de réalisation
- Appuie la mobilisation et la mise en réseau

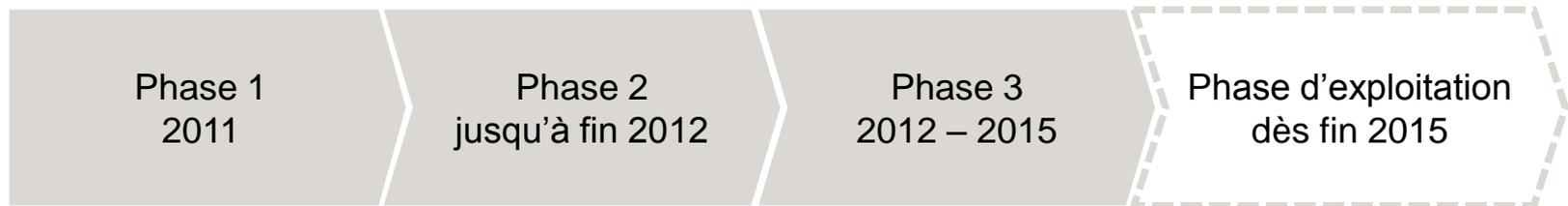
## **Coordination et mise en œuvre**

- Pilotage intégratif du projet
- Mobilisation de compétences externes
- Traitement des aspects scientifiques

# Plan d'action

---

Le projet est planifié pour un minimum de 4 ans.



- Faisabilité
- Soumission du projet
- Processus stratégique avec tous les acteurs clés
- Développement et consolidation du portefeuille de projet
- Mise en œuvre immédiate des « Low Hanging Fruits »
- Réalisation
- Commercialisation
- Monitoring
- Consolidation scientifique
- Rapport final

# Projets santé dans la NPR

## Modèles commerciaux novateurs et promotion de la santé en entreprise

## Expériences faites par la région du Seetal lucernois

## A) Situation de départ

1. **Seetal représentatif pour les régions suisses, donc une région pilote**
2. **Etat des lieux par des enquêtes quantitatives et qualitatives**
3. **Tendances actuelles**

## B) Différents modèles d'affaires

## C) Promotion de la santé en entreprise



# Seetal Région pilote

10 Communes  
env. 27'000 hab.

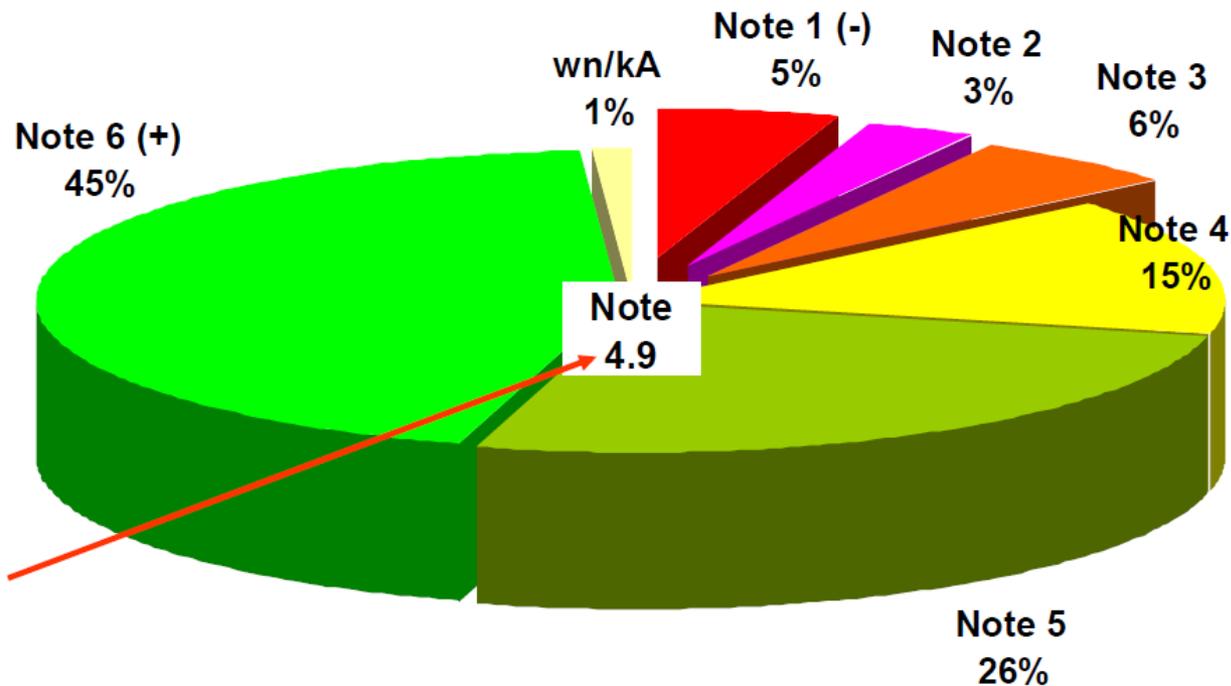
## 2. Etat des lieux, enquête qualitative

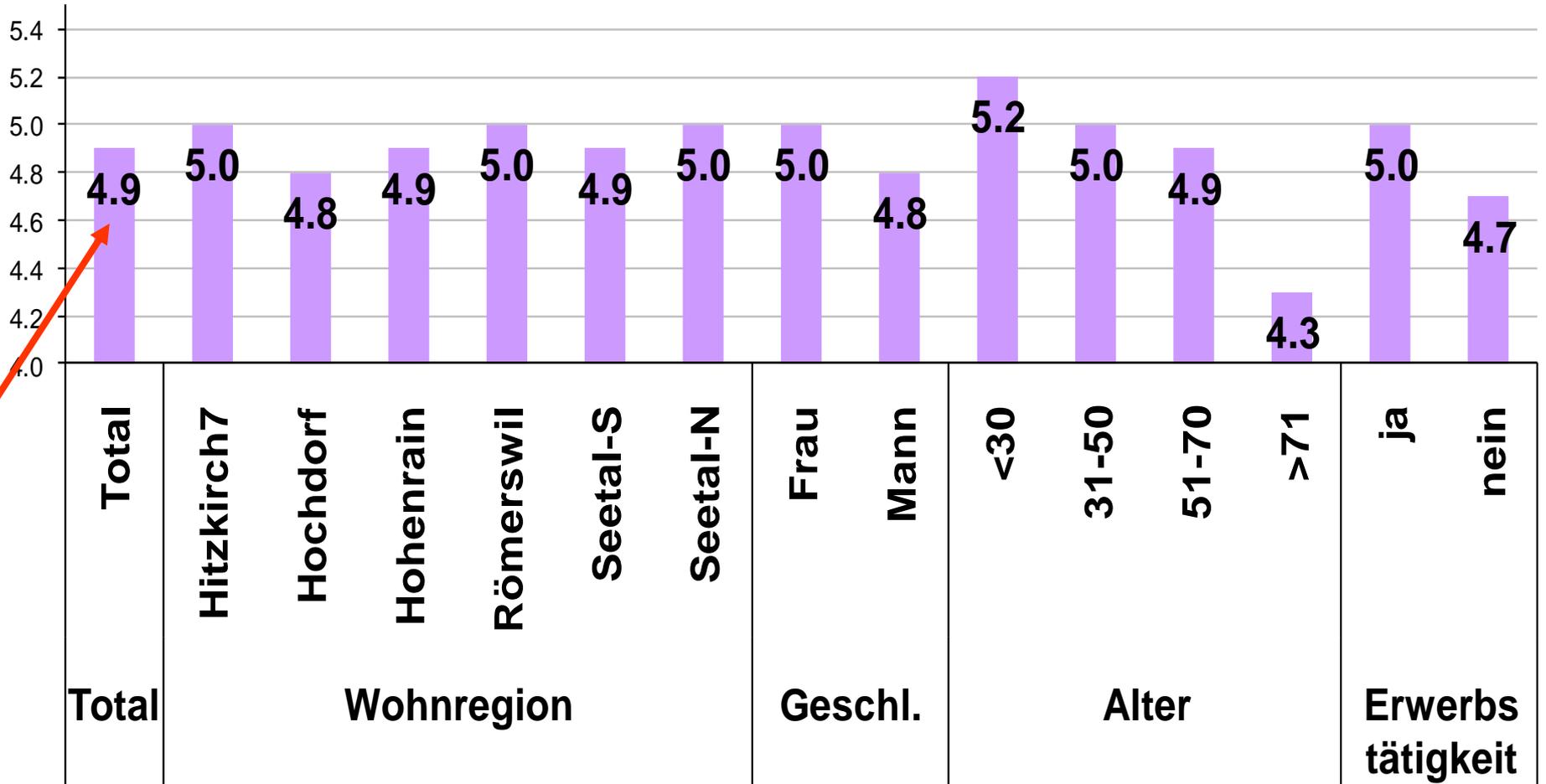
- 11 médecins de famille dans le Seetal, âge moyen 55 - 58 ans.
- La situation professionnelle des médecins de famille en général devient de plus en plus difficile (charge de travail, succession, revenu).
- L'approvisionnement médical de base dans le Seetal est considéré par les médecins de famille comme „**suffisamment assuré**“.
- Les médecins de famille sont conscients de la situation préoccupante en ce qui concerne leur succession. Ils souhaitent s'en tenir autant que possible au système traditionnel de succession.
- Le système des médecins agréés dans les maisons de retraite a fait ses preuves selon les médecins de famille.

## 2. Etat des lieux, enquête quantitative

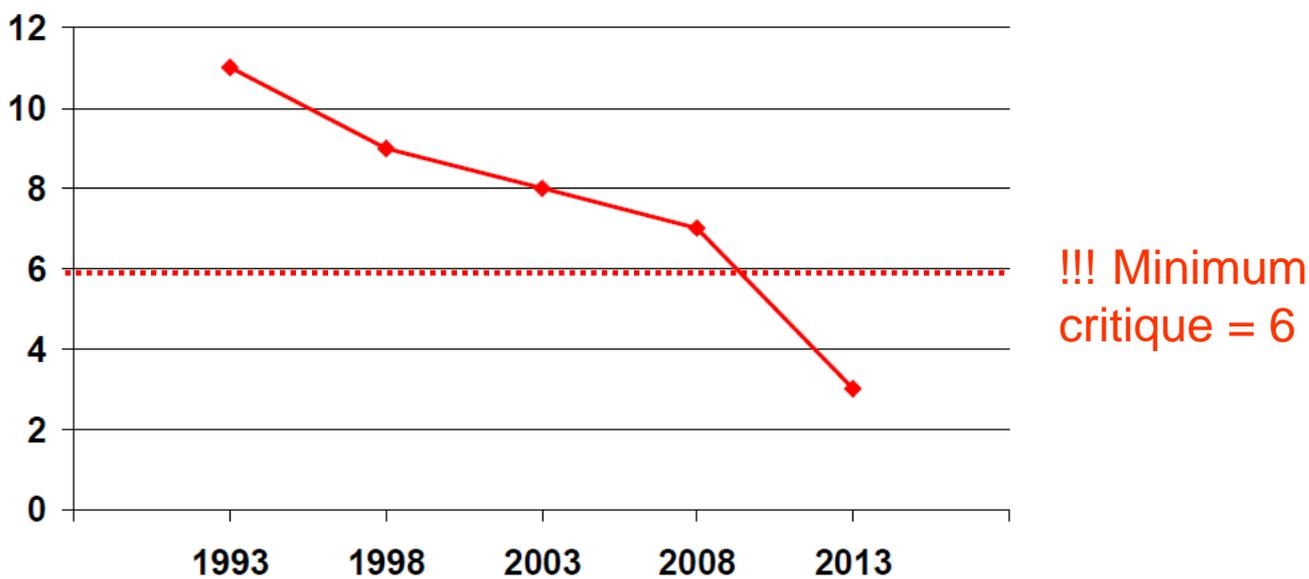
<b>Questionnaire à la population :</b>	2840 questionnaires remplis
<b>Méthode :</b>	Enquête par écrit dans le Seetal lucernois (16 communes)
<b>Echantillon :</b>	Enquête exhaustive, envoi à env. 11'000 ménages Retour : 2840 questionnaires = 26% (+)
<b>Intervalle de confiance :</b>	+/- 1.7 %
<b>Résultats :</b>	Représentatifs

## 1.4 Dans quelle mesure accepteriez-vous de vous faire soigner dans un cabinet collectif ?





## Evolution du service d'urgence par les médecins de famille



Befragung der Experten: Qualitative Befragung

21

## 2. Résumé de l'état des lieux

- L'approvisionnement médical de base et le service d'urgence ne pourront plus être assurés à moyen terme sans la mise en œuvre de mesures appropriées.
- La population s'imagine bien se faire soigner dans des cabinets collectifs.
- But principal : Approvisionnement médical de base et urgences à long terme
- Représentatif pour des régions semblables de Suisse

### 3. Tendances actuelles

- Féminisation de la médecine de famille (70% d'étudiantes en médecine)
- Plaisir de travailler en équipe
- Temps partiel
- Le manque de médecins de famille parle en faveur des cabinets collectifs

## B. Différents modèles d'affaires

### 1. Pratiques collectives des médecins actuels

- Cabinet collectif ou communauté de cabinets
- Discussion avec des médecins à Hochdorf
- N'a pas pu être réalisée

## B. Différents modèles d'affaires

### 2. Caisse des médecins comme exploitante d'un cabinet collectif

- Médecins employés
- Discussion avec des médecins à Hochdorf
- N'a pas pu être réalisée

## B. Différents modèles d'affaires

### 3. Modèle de succession :

- Médecin entrepreneur
- Médecins employés
- Réduction des coûts d'infrastructures
- Discussion avec des médecins à Hochdorf et Hitzkirch
- A pu être réalisé à Hitzkirch

## B. Différents modèles d'affaires

### 4. Modèle d'Hochdorf

- Une caisse maladie fonde une société et coopère avec l'hôpital
- Rotation professionnelle, enrichissement professionnel pour les médecins hospitaliers
- Critique de la part des médecins à cause de la proximité avec une caisse maladie
- Séparation entre les exploitants et les investisseurs immobiliers
- L'administration a cherché et trouvé un investisseur immobilier (PPP)
- Réduction des coûts d'infrastructures

## B. Différents modèles d'affaires

### 5. Modèle de Frauenfeld

- Les médecins ont abandonné leurs cabinets et cherché un toit commun pour une communauté de cabinets
- Sont ouverts à la création d'un futur cabinet collectif
- Réduction des coûts d'infrastructures

## B. Différents modèles d'affaires

### Conclusions :

- Un accompagnement par les pouvoirs publics ou le promoteur économique régional est nécessaire pour utiliser les réseaux régionaux et locaux de manière optimale et mettre les gens ensemble (exploitation, construction)
- L'argent de la NPR est nécessaire pour développer les modèles d'affaires régionaux et les tester
- Les expériences peuvent être transmises à d'autres régions
- P. ex. d'Idee Seetal à la Région Luzern West, à l'Emmental etc.

## C. Promotion de la santé en entreprise

### Situation de départ :

- Grandes entreprises : mise en œuvre par les RH
- Petites entreprises : le patron n'a pas de temps pour la mise en œuvre

- 41% rapportent des **charges psychiques et nerveuses** importantes ou moyennement importantes
- 23% rapportent des **charges physiques** importantes ou moyennement importantes
- $n = 8'958$

- Le Secrétariat d'Etat à l'économie évalue les coûts directs du stress à 4,2 Milliards de francs
  - Coûts médicaux 1,4 Mia. Fr.
  - Automédication contre le stress 348 Mio Fr.
  - Coûts du temps perdu et des pertes de production 2,4 Mia. Fr.
- En y rajoutant les coûts des accidents de travail et des maladies professionnelles on arrive à plus de 8 Mia. Fr.

Size by full-time equivalents	Businesses		Employed persons	
	Number	%	Anzahl	%
<b>SMB (up to 249)</b>	<b>311'707</b>	<b>99.6</b>	<b>2'327'802</b>	<b>66.6</b>
Micro enterprise (up to 9)	272'346	87.1	869'206	24.9
Small business (10-49)	33'183	10.6	760'780	21.8
Medium business (50-249)	6'178	2.0	697'816	20.0
<b>Large business (250 and over)</b>	<b>1'154</b>	<b>0.4</b>	<b>1'166'269</b>	<b>33.4</b>
<b>Total</b>	<b>312'861</b>	<b>100.0</b>	<b>3'494'071</b>	<b>100.0</b>

Source: Business Census 2008

Data as of: 29.03.2010

<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/en/index/themen/06/02/blank/key/01/groesse.html>



FÜR PRODUKTIVE UND GESUNDE ARBEITSPLÄTZE



**Pour la première fois en Suisse: promotion de la santé en entreprise pour les PME/TPE**



## C. Promotion de la santé en entreprise

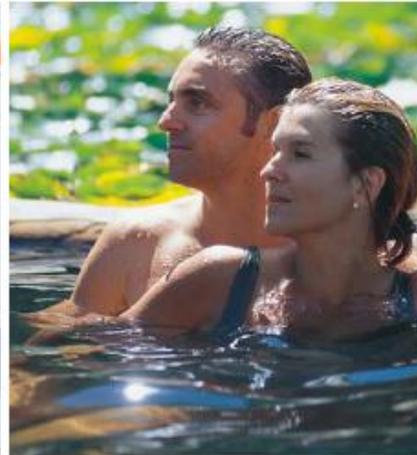
### Modèle d'affaire :

- **Un « conseiller volant » en promotion de la santé en entreprise visite les petites entreprises**
- Una approche régionale est expérimentée actuellement

## Conclusion

LA NPR a aidé à trouver le modèle adapté. L'approvisionnement médical de base et le service d'urgence est assuré à long terme dans le Luzerner Seetal !

La région Seetal est trop petite pour mettre sur pied une promotion de la santé en entreprises pour les petites entreprises !

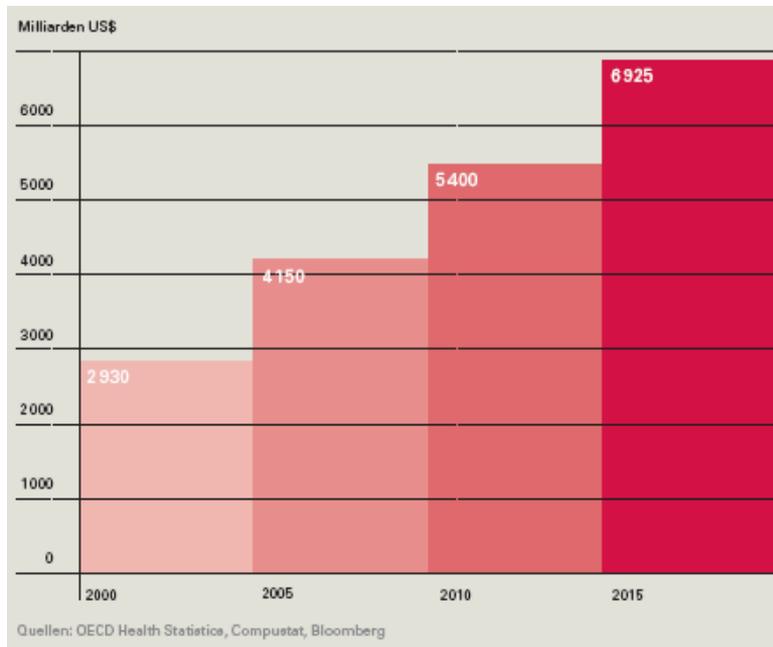


# Commercialisation d'offres santé

Journée thématique formation-regiosuisse du 2 novembre 2011

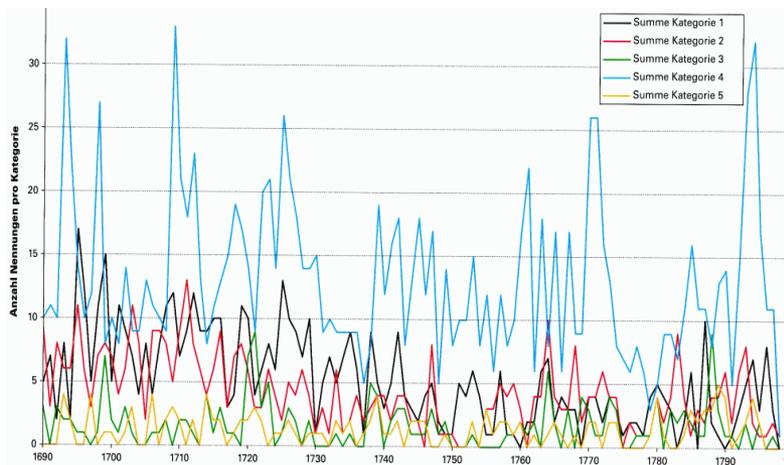
**Pfister Frei Partner**  
Baarerstrasse 112, Postfach 2428, 6302 Zug

## Evolution du marché de la santé.



Pratiquement aucun marché n'a crû autant durant les dernières années que celui de la santé. L'OCDE estime que la tendance se prolonge. Le marché croîtra de 30% d'ici à 2015.

# Economie – Suisse – Médecine.



## Promotion des secteurs à potentiel d'exportation



Décision sur la promotion des „PME“ dans les secteurs à potentiel d'exportation.

# Swiss Health - une plate-forme de commercialisation internationale.



**Pfister Frei Partner**

Baarerstrasse 112, Postfach 2428, 6302 Zug

## Vision / Mission.

### Vision

La Suisse, qui possède l'un des meilleurs systèmes de santé du monde, doit mieux profiter des flux internationaux de patients :

- ouvrir aux membres de Swiss Health des marchés qui leur sont fermés à titre individuel
- augmenter durablement le nombre de patients étrangers se faisant soigner dans les hôpitaux membres
- étendre les avantages économiques au-delà du domaine de la santé (Spill over).

### Mission

- positionner les prestations des membres de Swiss Health à l'étranger
- créer et animer un réseau de prestataires (prestataires de services (Etat, entreprises), intermédiaires privés, etc.)
- assurer une répartition optimale des patients.

# Positionnement stratégique.

## Votre positionnement stratégique – saisissez votre chance

### Regroupement des forces

Vous profitez d'un financement initial de la Confédération.

Vous profitez des têtes de pont internationales et du réseau de l'OSEC.

Vous profitez de la puissance d'une marque commune ... ceci ne serait pas possible individuellement.

Swiss Health peut conclure des alliances avec des réseaux d'exportation et des organisations de promotion soutenues par les pouvoirs publics.

Nouveau financement des hôpitaux 2012 : les personnes payant directement gagnent en importance.

Vous accédez à peu de frais à un nouveau segment lucratif de clientèle

Vous profitez de sponsors et de partenaires avec fort pouvoir financier ... ceci ne serait pas possible individuellement.



### Swissness

Vous profitez d'un financement initial de la Confédération.

Vous profitez du réseau diplomatique de la Confédération.

Vous profitez du réseau international de Suisse Tourisme.

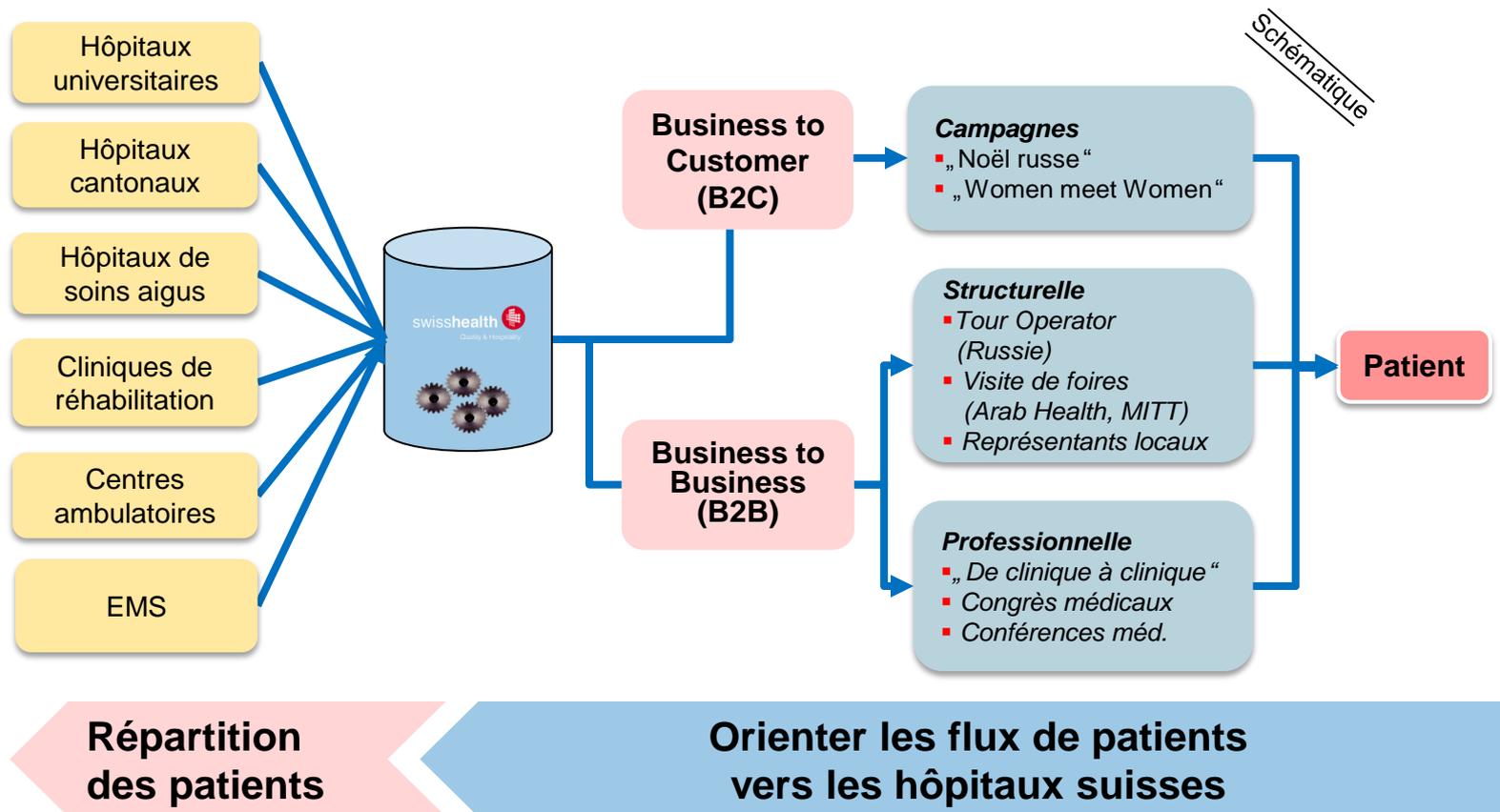
Vous profitez de l'image du terme Swissness à l'étranger ... ceci ne serait pas possible individuellement.

Vous profitez de la réputation du tourisme suisse ... ceci ne serait pas possible individuellement.

Vous profitez de la séduction de notre industrie du luxe ... ceci ne serait pas possible individuellement.

Vous profitez de la réputation de la place financière suisse.

# Stratégie de développement du marché : principe.





## Marchés prioritaires de 2010 à 2012.

**Etats du Golfe  
avec concentration sur  
l'Arabie Saoudite**



**Etats de la CEI  
avec concentration sur  
Moscou et St. Petersburg**



## Marchés secondaires de 2010 à 2012.

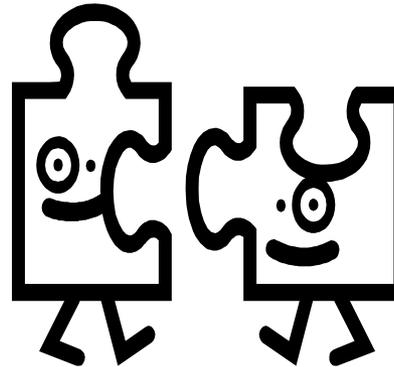


## Symbiose entre la santé et le tourisme.

### Médecine de première classe

(Aiguë, Réha et Prévention)

- Infrastructure
- Recherche/Innovation
- Pharma, Med-tech
- Objectivité
- Précision
- Fiabilité



### „Swissness“

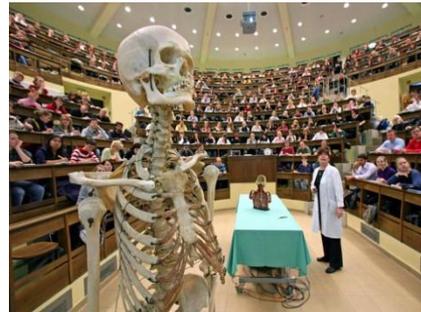
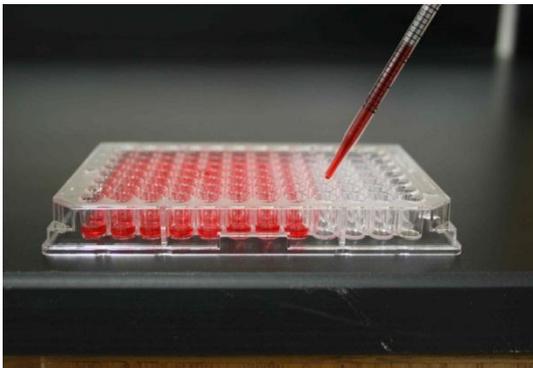
- Qualité
- Accueil, Hôtels
- Discrétion
- Tradition
- Propreté
- Stabilité politique
- Système bancaire
- Luxe, achats

Positionnement des services de SwissHealth par une combinaison entre facteurs durs et mous

**Pfister Frei Partner**

# Arguments promotionnels.

- Hôpitaux et qualité

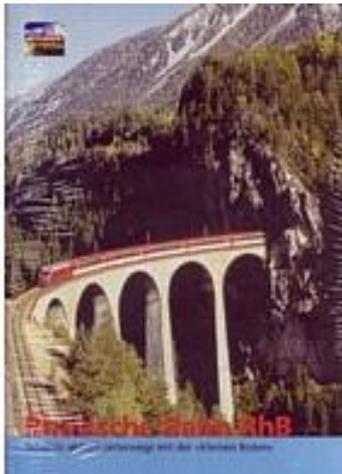


**Pfister Frei Partner**  
Baarerstrasse 112, Postfach 2428, 6302 Zug

# Arguments promotionnels.

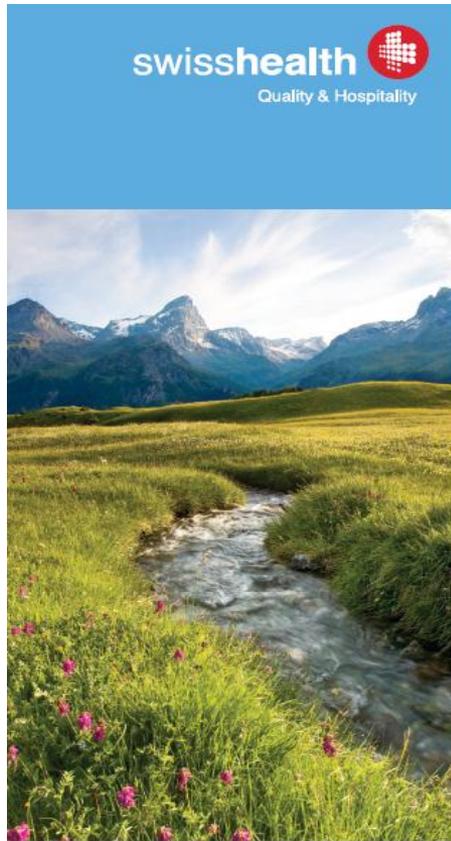


www.shutterstock.com · 17363



# Outils de marketing.

## Présentoir



## Brochure / etc.



### Geneva University Hospitals (HUG)

Medical university excellence at the heart of the world's smallest metropolis

#### Profile

Borne of a centuries-long tradition of excellence in the sciences and medicine, the Geneva University Hospitals (HUG) were established in 1966. The first university hospitals in Switzerland – they comprise nine hospitals and more than 11'000 staff members – they manage a first-class research programme, closely linked to the Faculty of Medicine of Geneva. Their combined fields of expertise ensure their patients privileged access to the latest in technological developments and medical progress. Their technical support centre, one of the most modern in Europe, includes: 39 operating rooms, 2 surgical robots and 5 surgical navigation systems, 51 intensive care beds, 18 rooms for angiographies, endoscopies and catheterisations, 43 medical imaging machines (PET-MRI, PET-CT, SPECT-CT, MRI, cyclotron) and 5 radiotherapy devices. Each year, the HUG devote more than CHF 20 million to the updating of their equipment. The hospitals' private sector, which will be fully renovated at the end of 2011, combines expertise and comfort.

#### Areas of specialisation

The HUG assure the entire range of medical disciplines. Their 64 services are all headed by professors from the Faculty of Medicine of the Geneva University Hospitals (HUG). As a leader in medical imaging (most notably, they have at their disposal

Europe's first PET-MRI scanner), they are specialised in such areas as: medical genetics, minimally invasive robotic surgery, treatment of chronic diseases (diabetes, obesity, osteoporosis, HIV/AIDS), transplants (liver, islets of Langerhans), oncology (in particular, breast, uterus, ovaries, colon), cardiology and heart surgery, neurosciences and neurosurgery, locomotor and sports medicine as well as numerous other areas of national and international excellence (cyber health care and telemedicine, patient security, vaccinology, virology, bacteriology, mental health).



#### Region

Situated in the heart of Europe, Geneva, known as the world's smallest metropolis, is also considered as the world capital of health. The World Health Organization (WHO) has its headquarters in Geneva, as do dozens of other international and non-governmental organizations, along with many large multinational industrial groups which are active in the health sector. This unique combination of financial capital, an ultra-qualified workforce and first-class research makes Geneva a worldwide magnet for biotechnology, the life sciences and cutting-edge medicine. With an international airport at its disposal, it offers city life on a very human scale. Nestled between Lake Geneva and the mountains, Geneva guarantees you a pleasant stay.

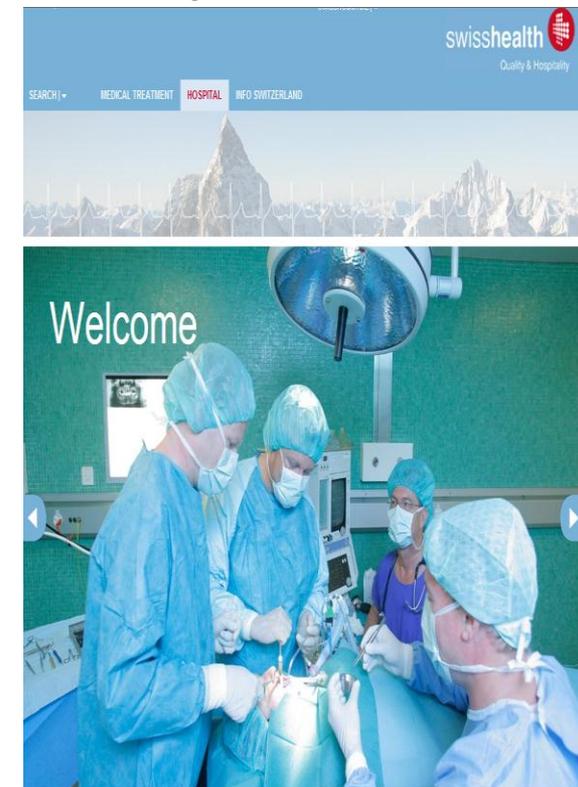


Geneva University Hospitals  
4, rue Gabriella-Pamut-Gentli  
CH-1211 Geneva 14

Website: [www.hug-gs.ch](http://www.hug-gs.ch)  
<http://secteur-privé.hug-gs.ch>

International patient contact:  
Alan Fong, Customer relations manager  
E-mail: [reservation.secteurprivé@huggs.ch](mailto:reservation.secteurprivé@huggs.ch)  
Phone: +41 (0)22 372 61 66

## Homepage / etc.



# Outils de marketing.

## Foires



## Congrès



# Outils de marketing.

## Visites des autorités



## Réseautage / Visites d'ambassades

### SWISS DOCTORS SEEK HEALTH COOPERATION WITH KINGDOM

FOUZIA KHAN

**JEDDAH:** Swiss doctors are in the country seeking to create partnerships with the Kingdom's health sector by exchanging knowledge and providing treatment to Saudi patients, said Gregor Frei, Managing Director of Swiss Health and leader of a delegation at the Swiss Consul General's residence in Jeddah, Tuesday evening.

Frei said the delegation represents about 40 hospitals across Switzerland. He also hopes to meet with Dr. Abdullah Al-Rabeah, Minister of Health, in Riyadh.

He said Swiss health providers could send specialists and surgeons to Saudi Arabia to exchange knowledge. There could also be a situation where patients receive preliminary treatment in Saudi Arabia and then sent to Switzerland. Or they could be sent back to Saudi Arabia after medical treatment and surgery for post-operative care, said Frei.

He said there was also the possibility of Swiss firms providing Saudi hospitals with equipment.

"But our primary aim is to find patients who can be treated in Switzerland," Frei said.



**Visiting delegation** (L-R) Gregor Frei, Managing Director of Swiss Health and leader of the delegation; Hans Stalder, Swiss Consul General; Dr. Dieter Baumgartner, Managing Director of Lucerne Health, Switzerland; Reto Falk, member of the management team at Alta Aesthetica, Center of Medical and Aesthetic Expertise. (Courtesy photo)

He said the delegation has a sister organization in Dubai that provides training to Arabs with medical treatment. Hans Stalder, Swiss Consul General, said the countries have agreed to enhance this relationship. "The Swiss and Saudi relationship has been excellent from the beginning."



## Outils de marketing.

### Visites d'hôpitaux, firmes, forums économiques



ММЦ СОГАЗ расширяет географию сотрудничества: Швейцария

28 июня В ходе визита представители Ассоциации швейцарских клиник приняли участие в презентации современных медицинских технологий ММЦ «СОГАЗ», посетили с экскурсией основные подразделения клиники, а также провели встречу с руководством международного медицинского центра «СОГАЗ».



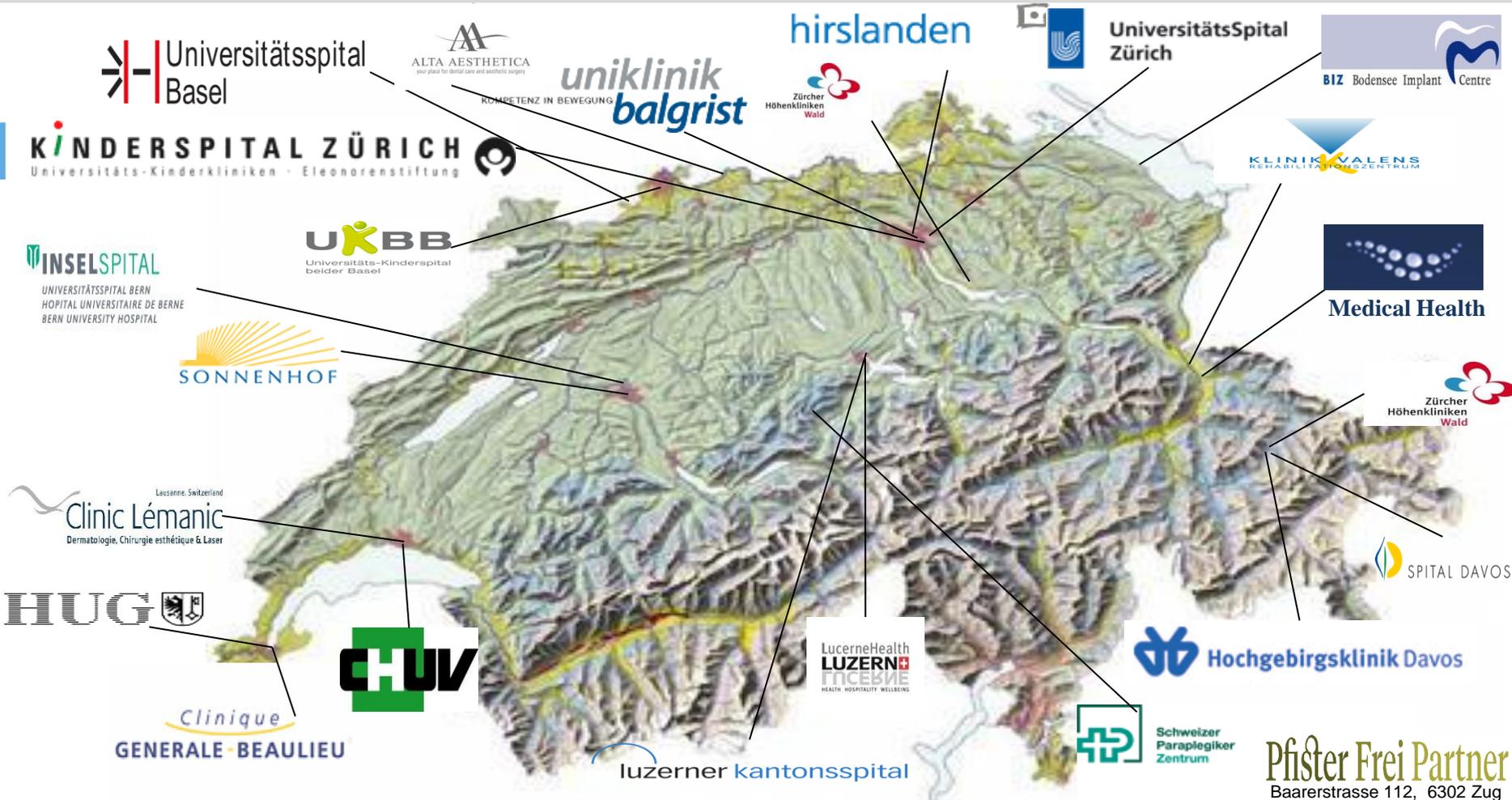
Посещая медицинские подразделения ММЦ «СОГАЗ», господин Грегор Фрей обратил внимание, что такого уровня оснащения и инфраструктуры он еще не видел в России. И отметил, что далеко не все европейские клиники обладают подобными возможностями. В заключение визита участники встречи обсудили перспективы взаимовыгодного сотрудничества по целому ряду направлений, включая мобильность пациентов между Россией и Швейцарией, а также обмен опытом и технологиями.



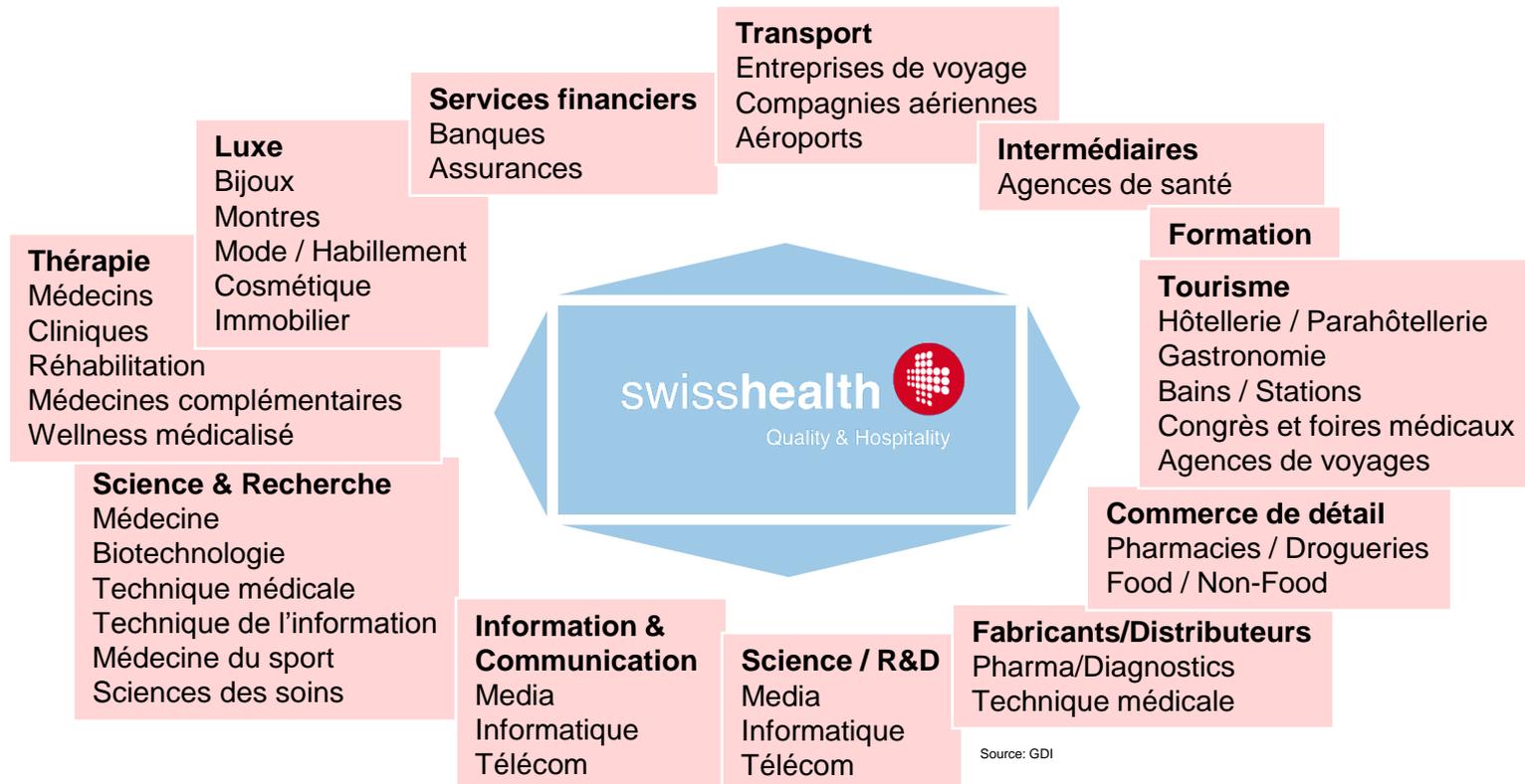
### Visites de délégations internationales



# Membres de Swiss Health.



# Effets de Spillover : Qui d'autre profite en Suisse ?



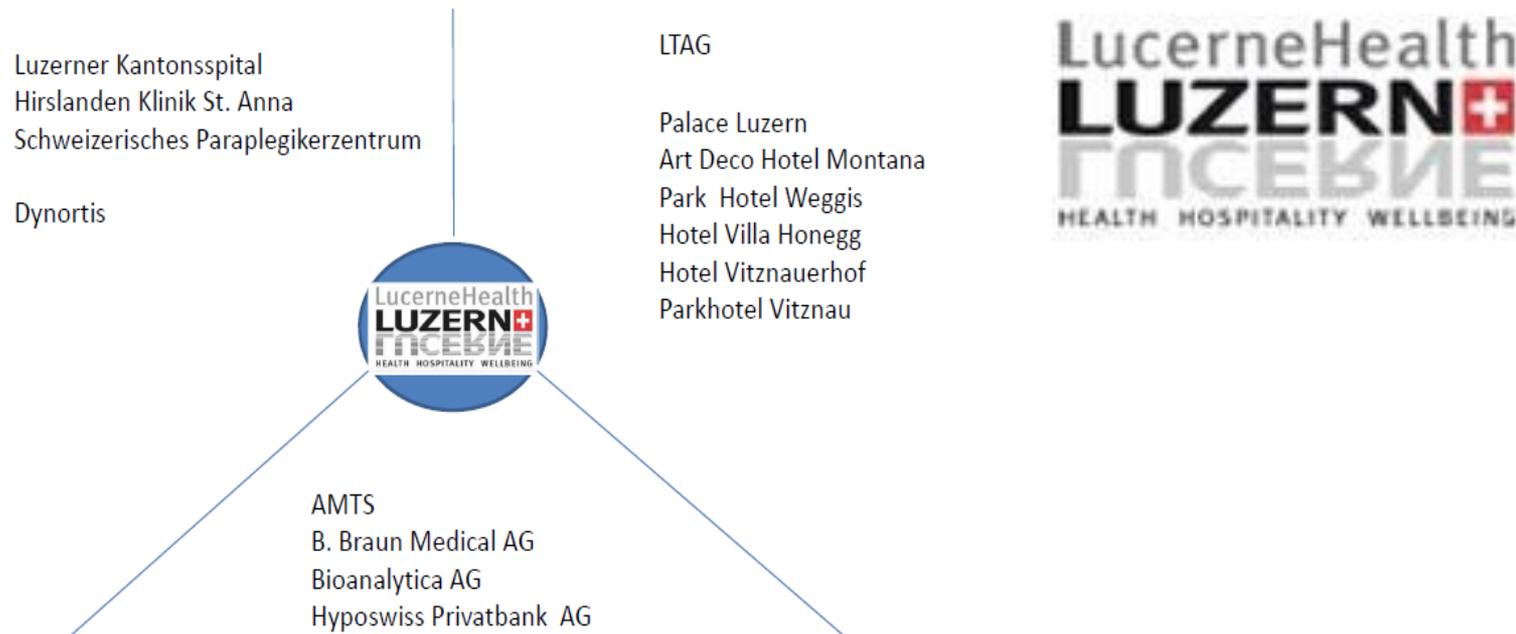
## Signification économique.

- Average treatment costs CHF 20'000
- Side-Effect 1 : 5 CHF 100'000
- Economic significance per patient CHF 120'000
- Number of patients 1'000
- Total economic significance CHF 120 Millions

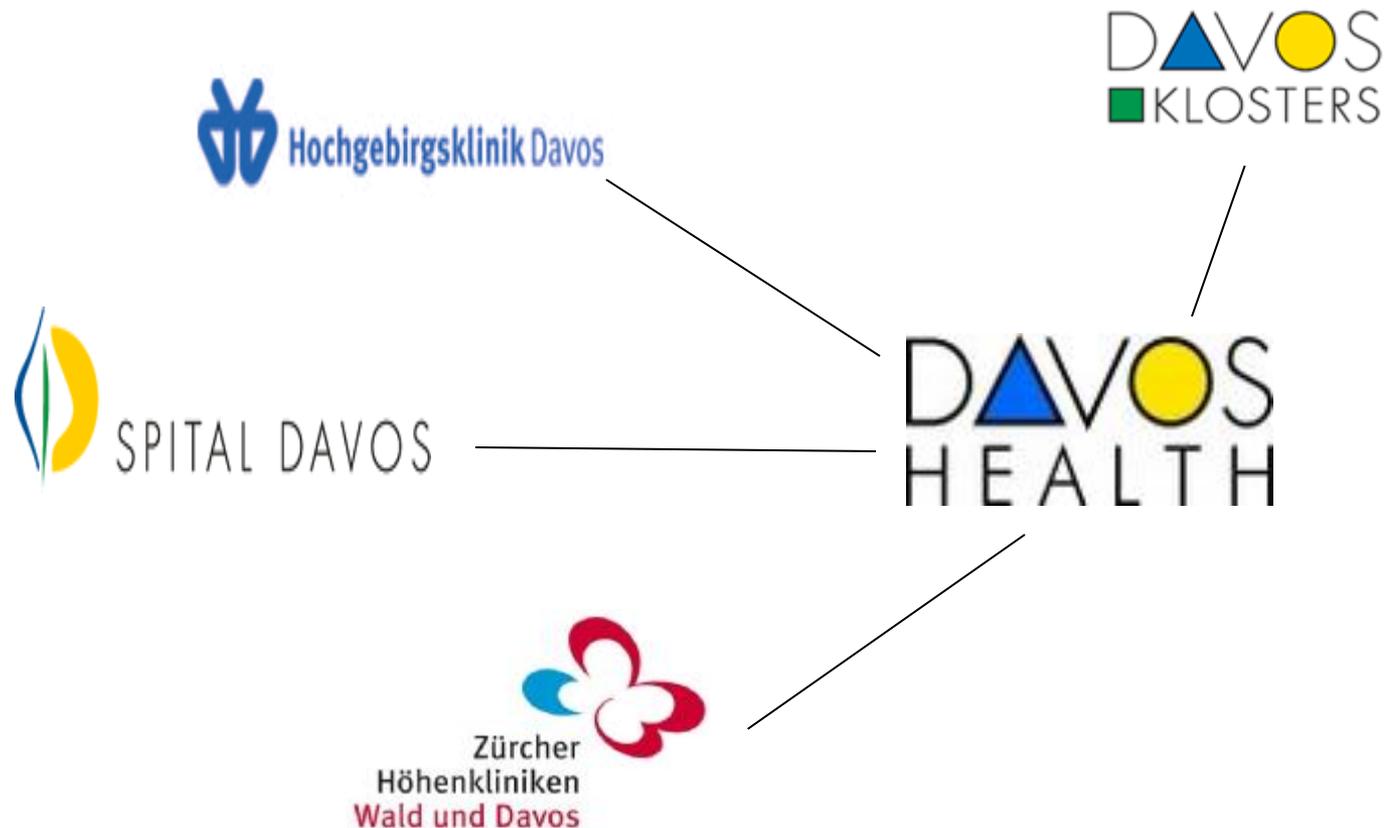
## Possibilités pour la NPR.

- **Regroupement de prestations – Renforcement de la région**
  - Prestations de santé (soins aigus, soins ambulatoires, REHA, prévention)
  - Soins à domicile
  - Centres de soins
  - Bains thermaux
  - Hôtels santé
- **Regroupement de prestations – Regroupement des forces de commercialisation**
  - Prestations de santé (soins aigus, soins ambulatoires, REHA, prévention)
  - Prestataires de la santé (Pharma, techniciens Ortho, etc.)
  - Tourisme
  - Artisanat, commerce de détail
  - Installations de recherche

## Possibilités pour la NPR – Création de clusters régionaux.



## Possibilités pour la NPR – Création de clusters régionaux.



## Possibilités pour la NPR.

- **Développement de nouveaux produits régionaux**
  - Développement de nouveaux produits médicinaux (herbes médicinales, etc.)
  - Centres de formation
  - Tourisme de congrès
  - Artisanat, commerce de détail

Questions.



# Évaluation d'impacts sur la santé. *Quels bénéfices pour la NPR?*

Natacha Litzistorf  
directrice d'équiterre

Concepts & constats

# Promotion de la santé

# De la santé à... ... la promotion de la santé (PS)

## Promotion de la santé

La santé est un état de complet bien-être physique, mental et social, et ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité. La possession du meilleur état de santé qu'il est capable d'atteindre constitue l'un des droits fondamentaux de tout être humain.

(Constitution de l'OMS, juin 1946)

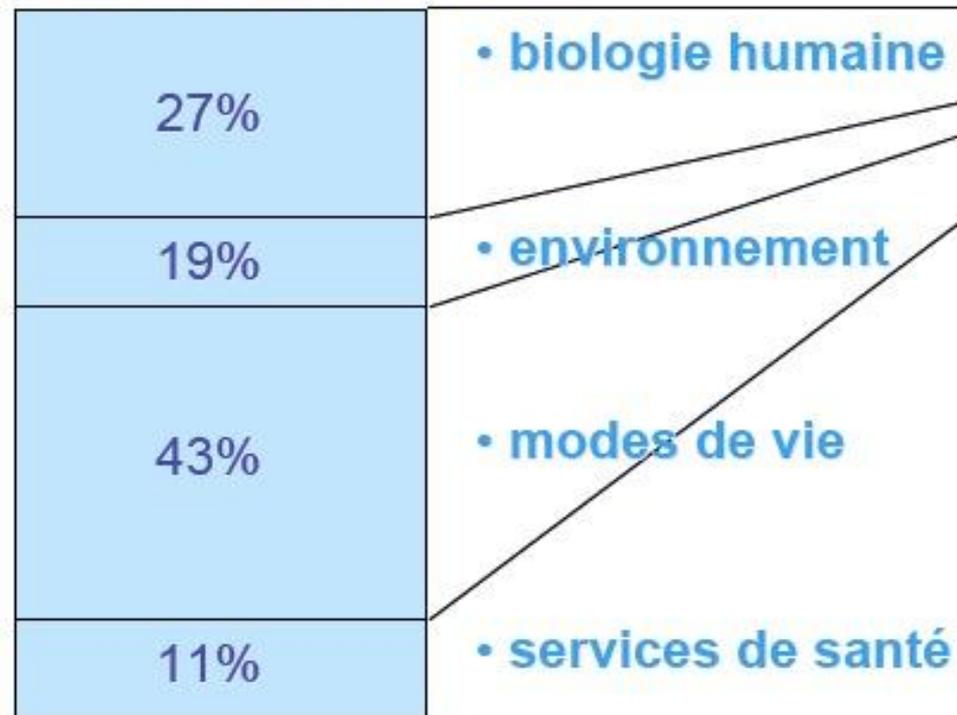
## Déterminants de la santé



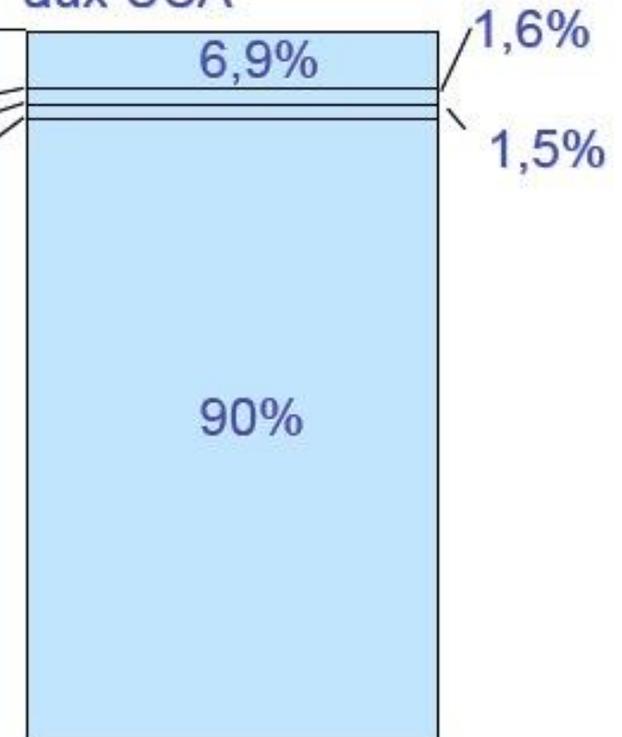
U. G. (1995) *European Health Policy Conference: Opportunities for the Future*. Vol. 11 – Intersectoral Action Plan. WHO Regional Office for Europe.

# Investissement et importance des déterminants de la santé

Contribution à la réduction de la mortalité



Dépenses de santé aux USA



Présentation détaillée

# EIS: l'outil

# Évaluation d'impacts sur la santé (EIS)

\* « Combinaison de procédures, de méthodes et d'outils par lesquels une politique, un programme ou un projet peut être évalué selon ses effets potentiels sur la santé de la population (positifs ou négatifs, directs ou indirects) et la distribution de ces effets au sein de la population »

Gothenburg Consensus Paper

\* Dans une perspective de **durabilité**

# A quel domaine s'applique une EIS?

**\* A tous les domaines !**

- \* Tabagisme passif (GE)
- \* Projet de réhabilitation de l'habitat ancien (JU)
- \* Promotion des vélos à assistance électrique (GE)
- \* Projets d'agglomération: FVG (GE), ZARD (JU)
- \* PTR Mendrisio (TI), Etude de faisabilité réalisée, attente décision GVT
- \* Plan d'aménagement Bernex-Est (GE)
- \* Interdiction de vente d'alcool aux mineurs (VD)
- \* Les COV dans les peintures et vernis (GE)
- \* Zone d'activités d'intérêt cantonal (JU)
- \* Tarification des crèches (JU)
- \* Suppression des traitements du service du dentiste scolaire (TI)
- \* *Politique pour requérants d'asile (FR)*

# Processus d'une EIS

**Sélection**

**Cadrage**

**Évaluation**

**Recommandations**

**Décision**

*Monitorage*

# « Qui fait quoi » dans une EIS?

1. Sélection
2. Cadrage
3. Évaluation
4. Recommandations
5. Décision
6. Monitoring

1. Choix politique – approche normative
2. Groupe de travail inter-services, transdisciplinaire
3. Experts – approche participative
4. Experts
5. Autorité compétente
6. À géométrie variable

# Quelles compétences requises ?

- \* Vision holistique et systémique
- \* Réseau de compétences sectorielles
- \* ...

# Quelles valeurs ajoutées?

- \* Optimisation
  - \* Anticipation des problèmes
- \* Aide à la décision
  - \* Argumentation scientifique
  - \* Renforcement de légitimité
  - \* Examen systématique et réponses pragmatiques
- \* Dialogue
  - \* Raisonné et constructif
  - \* Transversalité et collégialité
- \* Divers
  - \* Les bonnes questions sont posées de manière systématique, structurée et scientifique au bon moment
  - \* Pourrait servir comme outil de médiation entre les acteurs?

# Quels « calibrage », temporalité et échelles?

- \* Souplesse et adaptation au rythme de l'objet évalué
  - \* EIS rapide ou complète
- \* Applicable à toutes les échelles (du quartier au pays)  
-> augmentation de la cohérence verticale et horizontale entre politiques publiques

# Quelles économies?

- \* Identification précoce et diminution des effets négatifs sur la santé et *de facto*, diminution des coûts de la santé
- \* (Ré)orientation des budgets vers la réalisation de programmes, politiques publiques et projets qui ont les effets les plus positifs sur la santé
- \* Optimisation des ressources financières et humaines à disposition
- \* En synergie et en complémentarité avec d'autres outils volontaires ou obligatoires

# Quels obstacles?

- \* La définition de la santé n'est pas largement connue, comprise ou admise
- \* L'approche du modèle bio-médical est encore dominante
- \* La pensée systémique et les synergies entre les politiques publiques ne vont pas de soi

# En comparaison à d'autres outils, l'EIS...

- \* S'est toujours positionnée comme non concurrente, mais en complémentaire et en synergie avec d'autres outils.
  - \* L'EIS a la première jeté des ponts principalement avec l'EDD et l'EES.
- \* N'est pas « un inspecteur des travaux finis ».
  - \* Une EIS vient le plus en AMONT possible et elle ACCOMPAGNE les projets.
- \* Ne stigmatise pas ce qui ne va pas.
  - \* Une EIS MET EN VALEUR les impacts positifs (et les maximise) sur la santé du projet.
  - \* Une EIS AMELIORE le projet (en diminuant, voire en faisant disparaître les impacts négatifs sur la santé) mais n'est pas là pour le tuer
- \* S'adapte à TOUS les rythmes du projet.
  - \* Une EIS n'a JAMAIS retardé un projet.
- \* Parle à tout le monde!

Pistes de réflexion pour les 3 volets de la NPR

# Pour une mise en synergie de la promotion de la santé et de l'EIS avec de la NPR

# Évaluation (ex ante, in itinervis, ex post)

## Cadre NPR

- \* Développement d'un système de connaissances sur le développement régional, qualification des gestionnaires régionaux, **controlling/évaluation**

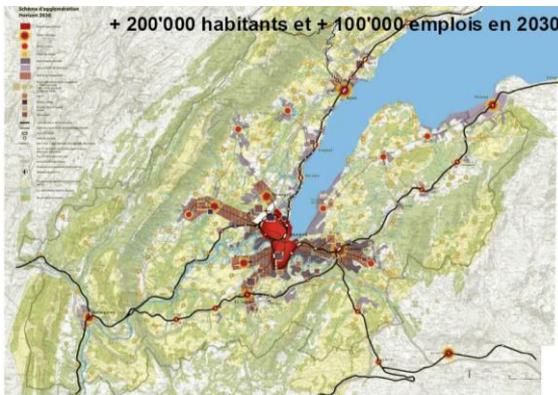
## VA de la PS et des EIS

- \* **Aide à des diagnostics ?**
  - \* Diagnostics territoriaux?
- \* **Aide à la conception de projets**

# Aide à des diagnostics territoriaux...

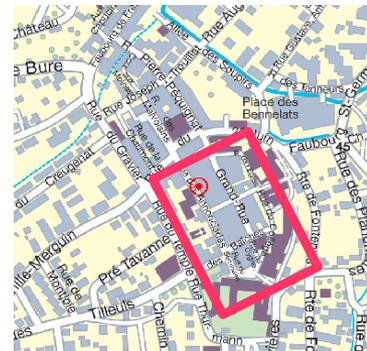
## À toutes les échelles ?

### Projet d'agglomération franco-valdo-genevois



- \* Aide pour évaluer les scénarios
- \* Résultats en coûts sanitaires, mais autres unités de mesure possibles

### Réhabilitation des centres anciens (Jura- quartier de la vieille ville de Porrentruy)



- \* Opération la moins chère qui permet le maintien de population sensible au cœur de la ville et évite de miter le territoire

# Aide à la conception de projets?

- \* Projet de densification de quartier : PDQ MICA (GE)
- \* *Stratégie politique agricole (Union Suisse des paysans)*
- \* **Projet de Nouvelle politique régionale: Sur les traces de dinosaures (JU)**



# Nouveaux partenaires (volet 2)

## Cadre NPR

- \* Innovation, formation, politique agricole, politique de l'environnement, énergie, tourisme, politique en matière de PME et promotion économique

## VA de la PS et des EIS

- \* L'Office fédéral de la santé publique, Promotion Santé Suisse et l'association Plateforme suisse pour les EIS

# Mise en réseau élargie (volet 3)

## Cadre NPR

- \* regiosuisse

## VA de la PS et des EIS

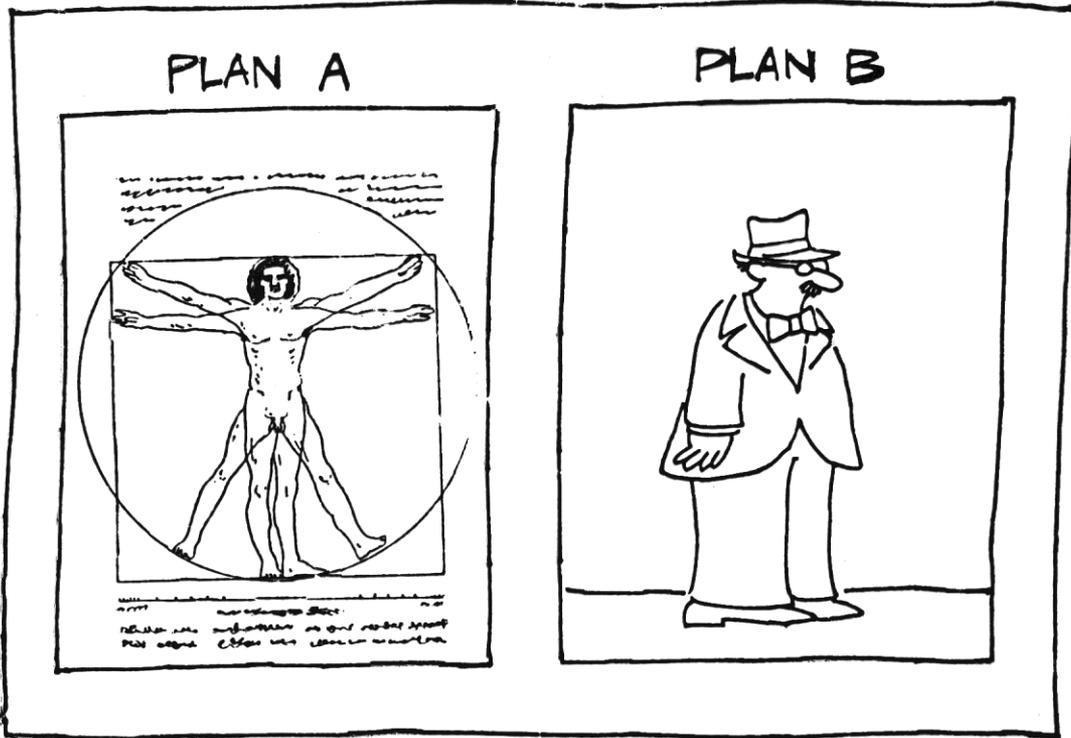
- \* Réseau villes santé de l'organisation mondiale de la santé
  - \* Réseau des villes **et villages en santé** (Québec)
- \* Programme pluriannuel (phase V: 2009-2013)
- \* Engagement des villes sur des contenus et des procédures:
  - \* Instaurer un contexte de soutien et de sollicitude
  - \* Une vie saine
  - \* Un environnement et un aménagement respectueux de la santé

# Plate-forme EIS (volet 3)



- \* Canton de Genève, Jura, Tessin
- \* Promotion Santé Suisse
- \* equiterre

1. Création d'une association
  - a. « Marketing politique »-advocacy
    - i. ancrage plus fort
  - b. Formation du système politico-administratif
    - i. à la promotion de la santé et aux EIS
  - c. Réalisation d'études de cas
    - i. synergie entre empirie et théorie



MARTENEUS

HEALTH  
HOSPITALITY  
WELLBEING



**Bienvenue!**



**Forum de discussion :**  
**Regroupement des offres santé en vue de leur**  
**commercialisation collective**

Journée thématique formation-regiosuisse „ Santé “ du 2.11.2011

## Tourisme santé à Lucerne, récents développements

- Première mention dans le Masterplan de la ville en 2002
- „Tournées des éléphants“ avec des acteurs de niveau national dans les domaines :
  - de la politique
  - de la santé
  - des assurances
  - du tourisme et de l’hôtellerie



**Mandat à la promotion économique lucernoise en 2006 :  
développer Lucerne comme destination santé**

## Marché & facteurs de succès

- Traitement différencié du marché „Health & Wellbeing“
- Gestion centralisée du processus
- Attrait touristique de Lucerne comme base de succès
- Potentiel d’hôtes à haute valeur ajoutée – CHF 500.-/jour

## Positionnement de la destination santé Lucerne

Paysage des valeurs de la marque LUCERNE : qualité de vie, accueil, nature, santé, tradition, plaisir, fiabilité

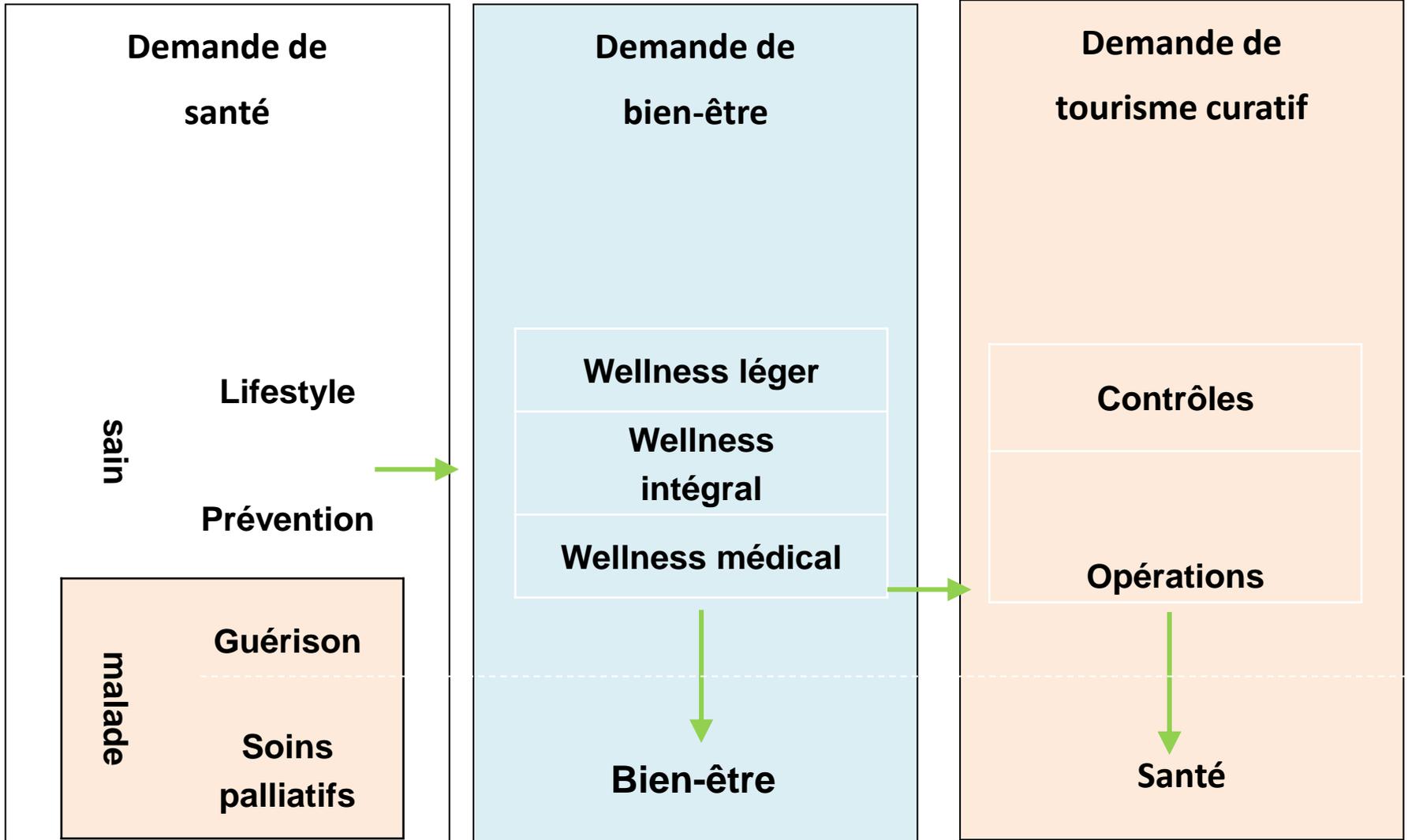
<b>Mondes thématiques</b>	<b>Festival City</b>	<b>Essence of Switzerland</b>	<b>Premium Business Events</b>	<b>Shopping Boutique</b>	<b>Health &amp; Wellbeing</b>



**Santé (traitements / prévention / sport / récupération), plaisir, achats, manifestations traditionnelles**

*= correspondance optimale avec la destination touristique Lucerne*

# Segments commerciaux



# Motivation pour le tourisme curatif

- Infrastructure insuffisante
- RH insuffisantes
- Accès insuffisant
- Confiance insuffisante

... dans son pays de  
domicile



# Touristes de la santé ?

## Caractéristiques

- Personnes fortunées de 40 – 60 ans
- Provenant de pays aux régimes totalitaires ou post-totalitaires
- Provenant de pays émergents
- Provenant de pays aux systèmes sociaux surchargés (UE)
- Voyageant souvent en famille ou en clans
- Combinant les soins avec d'autres buts de voyage

Luzerner Kantonsspital  
Hirslanden Klinik St. Anna  
Schweizerisches Paraplegikerzentrum  
  
Dynortis

LTAG

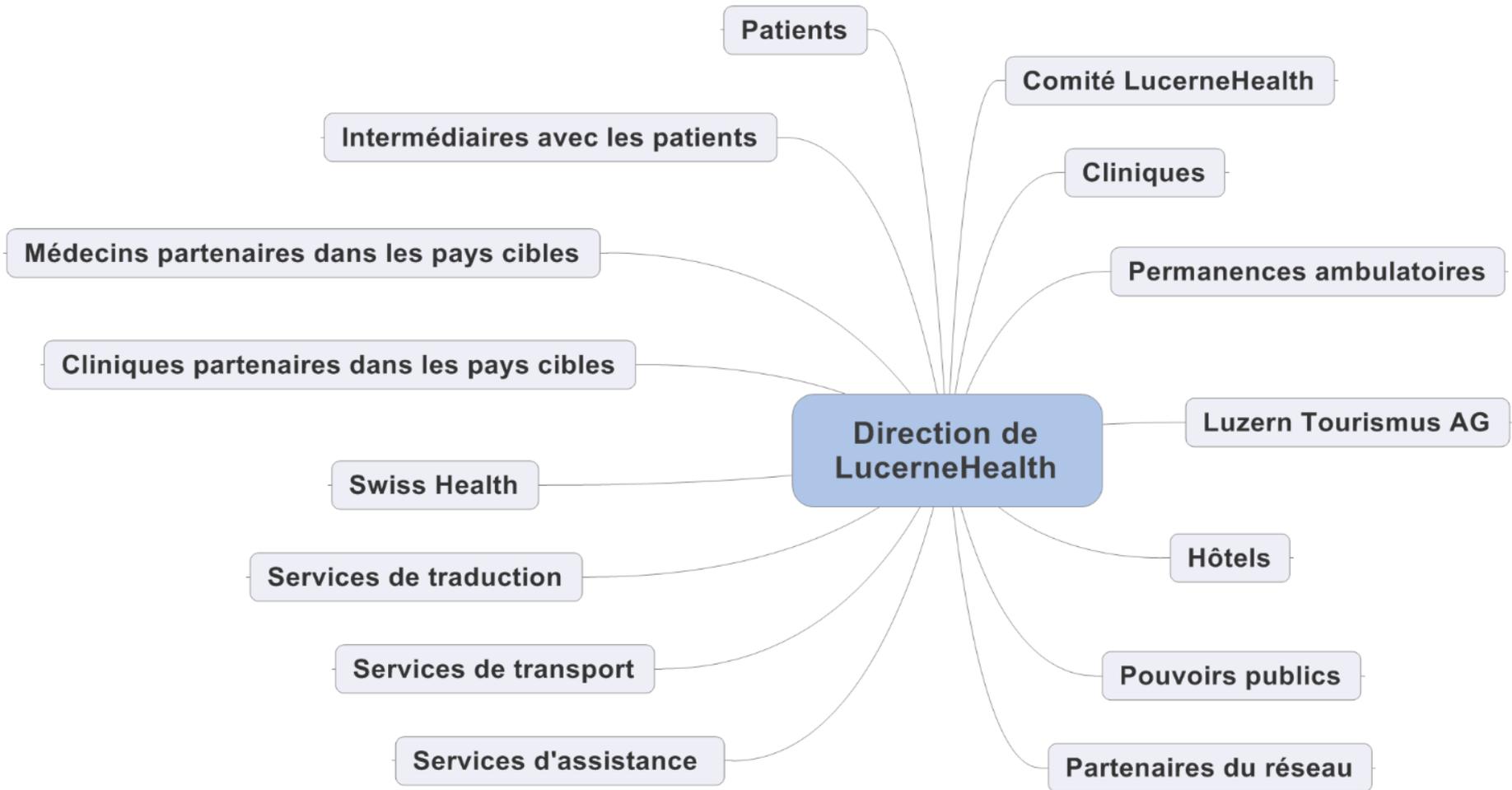
Palace Luzern  
Art Deco Hotel Montana  
Park Hotel Weggis  
Hotel Villa Honegg  
Hotel Vitznauerhof  
Parkhotel Vitznau



AMTS  
B. Braun Medical AG  
Bioanalytica AG  
Hyposwiss Privatbank AG

*Coopération avec Luzern Tourismus AG (LTAG) et Swiss Health pour le marketing*

LucerneHealth est le guichet unique (ONE STOP SHOP) pour les patients, les hôtes, les cliniques, l'hôtellerie et autres prestataires de services. Elle offre ses prestations à l'intérieur et à l'extérieur; les organisations membres peuvent se concentrer sur la mise en valeur de leur savoir-faire médical et touristique.





**Offres médicales**

 **luzerner kantonsspital**  
LUZERN SURSEE WOLHUSEN

  
**hirslanden**  
Klinik St. Anna

 **Swiss  
Paraplegic  
Centre**

 **DYNORTIS**   
Otto Bock & Partner



## Conception d'une organisation d'accueil (Incoming)

- Réponse aux appels téléphoniques dans la langue maternelle des hôtes
- Service de transport
- Suivi des patients et de leurs accompagnants dans leur langue
- Traduction professionnelle pour les discussions avec le corps médical
- Traduction des offres et des dossiers médicaux
- Contacts avec les ambassades



## Canaux de distribution

- Coopérations entre médecins, collaboration entre les hôpitaux, partenaires de projets précédents
- Coopération avec les ministères, les chambres de commerce
- Coopération avec des intermédiaires : organisations touristiques, Tour Operator, agences de voyages, compagnies aériennes, agents
- Collaboration avec Swiss Health
- Cross – Selling entre les membres
- Communication directe avec les clients finaux :
  - Internet
  - Imprimés
  - Apparitions à la Radio et à la télévision dans les pays cibles

**USP**



## Défis

### Prise de conscience à l'interne

- Compétences
- Distribution équitable
- Désir de rendre service
- Flexibilité

### Prise de conscience à l'externe

- Convivialité
- Désir de rendre service
- Connaissances linguistiques
- Séparation claire avec les intermédiaires
- Perception comme élément faisant partie des hôpitaux

HEALTH  
HOSPITALITY  
WELLBEING

**Merci de votre attention !**

