

Les consultants d'Expense Reduction Analysts accompagnent D'MEDICA dans sa recherche d'optimisation des coûts

Paris, le 22 Juin 2009

Fondé en 1990, D'MEDICA est un des acteurs majeurs dans le secteur des soins à domicile. L'entreprise aide les personnes à mieux vivre des situations de dépendance, de maladie et de handicap.

Les soins à domicile représentent aujourd'hui un élément déterminant de notre environnement santé : la démographie des personnes âgées, le retour précoce à domicile de certains malades, les progrès de la médecine ambulatoire, les nécessités de l'économie de santé sont autant de facteurs qui imposent le soin à domicile comme une réponse d'avenir.

Afin de couvrir l'ensemble des besoins des soins à domicile, D'MEDICA propose une gamme complète de produits et de services. Du matériel consommable à l'équipement lourd, tous sont sélectionnés avec le soin le plus strict et répondent à tous les critères d'hygiène, de sécurité et d'efficacité.

Dans le métier de location et vente de dispositifs médicaux, D'MEDICA a été obligé de s'adapter lors de l'été 2008 à une réforme sur le financement de matériels médicaux au sein des maisons de retraite. L'entreprise a donc engagé un processus d'optimisation des coûts et a fait appel à l'expertise des consultants d'Expense Reduction Analysts.

« Le service proposé par Expense Reduction Analysts permet de gagner un temps précieux dans le diagnostic des besoins (cahiers des charges, analyse de l'existant) et dans la recherche de partenaires » explique Fabien Mazarico, Directeur Administratif et Financier chez D'MEDICA. *« Par ailleurs, nous ne disposions à cette période ni le temps ni l'énergie que les consultants ERA ont déployés ».*

Les équipes ERA ont analysé plusieurs postes de dépenses dont le nettoyage des locaux, l'énergie et le transport.

Le transport est un poste essentiel car il se situe au cœur du métier de D'MEDICA. Le choix du fournisseur est décisif puisqu'il véhicule l'image de l'entreprise à travers ses prestations et sa qualité de service.

Après étude et recherche des gains possibles par la négociation avec les fournisseurs, les experts ERA ont été en mesure de préconiser d'importantes économies à D'MEDICA.

« Nous avons découvert des dysfonctionnements internes qui étaient générateurs

de coûts sans rapport avec le choix des fournisseurs » précise Fabien Mazarico. Nous allons donc réaliser des économies suite aux changements de fournisseurs et/ou de tarifs mais aussi grâce à des ajustements de nos pratiques internes ».
« Cependant, ce qui me semble être le plus important reste le suivi du dossier. ERA a su nous accompagner et continue à le faire dans la mise en place des accords, étape importante pour la bonne marche des contrats dans le futur ».

« Nous sommes par conséquent amplement satisfaits de la prestation et des résultats obtenus par les consultants d'Expense Reduction Analysts » conclut Fabien Mazarico.

A propos d'Expense Reduction Analysts

Fondé au Royaume-Uni en 1992, Expense Reduction Analysts (ERA) est devenu un des leaders mondiaux de sa spécialité : la mise en place et le suivi de solutions permettant une gestion rationnelle des achats et autres coûts des entreprises.

La particularité d'ERA – un système de rémunération basé uniquement sur les résultats obtenus, donc pas d'économies, pas d'honoraires dus par le client.

Présent aujourd'hui dans 30 pays avec 750 consultants, ERA propose aux entreprises et collectivités publiques des solutions pour maîtriser leurs dépenses et optimiser leurs résultats. Ses clients bénéficient de la force des membres du réseau ERA, tous des spécialistes expérimentés, et de leurs connaissances des marchés locaux pour réduire leurs coûts non stratégiques. Ceux-ci englobent par exemple, les travaux d'impression, le transport, les assurances, la téléphonie, le nettoyage, les déplacements, les frais bancaires, la gestion d'archives, le packaging, la publicité et l'achat d'espaces, la gestion de flottes automobiles, ... etc. ERA réalise en moyenne entre 15 et 25% d'économies et ce, à qualité constante voire souvent, en améliorant la valeur des produits et des services procurés. Parmi les clients d'ERA on peut citer Fram Agences, Freescale, Bardinnet, AutoContact ainsi que des grands groupes (Mazard, Ernst et Young, Ikéa, Orange...)