

Gestion des données clients dans le secteur des sciences de la vie.



PROBLÈMES À RÉSOUDRE

- ▶ Être et rester en parfaite conformité avec des lois et réglementations toujours plus strictes
- ▶ Disposer d'une piste d'audit complète concernant les données de base des fournisseurs, prescripteurs, distributeurs et patients
- ▶ Stocker ces données et faire face à des délais d'exécution longs avant d'obtenir les résultats
- ▶ Réaliser des opérations complexes de saisie des données et consacrer un temps significatif aux réparations manuelles d'enregistrements erronés et à leur vérification
- ▶ Améliorer la gestion des données relatives aux essais cliniques

AVANTAGES CLÉS

- ▶ Assurer la parfaite conformité aux directives de l'Union Européenne comme la directive 2011/62/UE concernant les médicaments falsifiés et bénéficier d'une vue complète de vos fournisseurs
- ▶ Disposer d'un système dans lequel vous pouvez savoir exactement qui a édité les données des enregistrements, quels qu'ils soient
- ▶ Bénéficier d'une source de référence unique pouvant fournir des données fiables permettant une analyse approfondie à tout moment
- ▶ Nettoyer et valider automatiquement 80 % des enregistrements et marquer les 20 % restants afin de les inspecter manuellement et réduire ainsi le temps consacré au travail de réparation
- ▶ Disposer d'une solution qui permette de gérer les données de chaque patient et de chaque participant aux essais cliniques visant à tester de nouveaux médicaments

INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE : DÉFIS

Le secteur de l'industrie pharmaceutique doit faire face à de nouvelles réglementations de plus en plus strictes. En 2013, la réglementation de l'Union Européenne destinée à lutter contre les médicaments falsifiés est entrée en vigueur. L'industrie pharmaceutique doit désormais fournir des informations concernant l'intégralité de sa chaîne logistique.

Ces informations obligatoires peuvent être fournies par la solution CDM (Customer Data Management) d'Uniserv. Grâce à cette solution CDM, l'industrie pharmaceutique peut collecter toutes les données relatives à chacun de ses fournisseurs. L'ensemble des données de base, comme le nom de la société, les adresses, les filiales, les numéros de téléphone, les contacts, etc., est stocké et géré dans un système centralisé. Chaque système interne peut interagir facilement avec la solution CDM. Et, plus important encore, toute modification des informations détaillées d'un fournisseur est répliquée dans tous les systèmes.

Les autorités exigent que chaque modification des données soit consignée. Par conséquent, la solution dispose d'une fonction complète de suivi permettant de se conformer à n'importe quel audit. La solution CDM peut également être utilisée pour collecter les données relatives à des patients

et des personnes volontaires pour participer à des essais cliniques visant à tester de nouveaux médicaments. Les tests et les essais doivent être documentés de façon détaillée et chaque participant doit faire l'objet d'un suivi pendant et après les essais. La solution d'Uniserv peut être mise en œuvre rapidement, sans aucun impact sur les systèmes actuellement en place. Chaque détail, comme le nom, l'adresse et le numéro de téléphone est validé avant d'être stocké dans le système CDM. Au lieu d'avoir plusieurs sources de données de qualité incertaine, il n'existe alors plus qu'une source de référence unique. Si des données doivent être mises à jour, en cas de déménagement d'une personne participant aux essais, par exemple, sa nouvelle adresse peut être saisie sans aucune difficulté. Les données mises à jour sont à nouveau validées automatiquement puis stockées avec une piste d'audit complète permettant de savoir qui a procédé à la mise à jour.

Le système CDM peut fournir toutes les données au système de stockage des données pour une analyse ultérieure. Étant donné que toutes les données sont parfaitement fiables, il n'est pas nécessaire de les nettoyer ni de les intégrer, ce qui représente un véritable gain de temps. Les analystes peuvent directement les utiliser.

SMART CUSTOMER MDM

Le Customer Data Hub d'Uniserv extrait et consolide les données de référence clients à partir d'un grand nombre de sources de données hétérogènes. Mais avant même d'intégrer les informations provenant des diverses sources dans le Customer Data Hub, les outils Uniserv de gestion de la qualité des données assurent le nettoyage des données et font en sorte qu'elles soient mises à jour et structurées. Les mécanismes de qualité des données interviennent dès la saisie : la cohérence est garantie dans toutes les sources de données clients. Les données externes issues par exemple de fusions-acquisitions ou achetées auprès de fournisseurs de données peuvent également être importées simplement, correctement et rapidement.

Grâce à la résolution d'identité, vous évitez les duplications de données dans votre stockage de données et vous déterminez clairement l'identité de vos clients dans tous les processus et systèmes. Les données optimisées peuvent alors être regroupées pour constituer un « Golden Record », c'est-à-dire un enregistrement de référence unique. Les ensembles individuels de règles permettent le traitement et

l'ajout automatique d'ensembles de données principaux. La synchronisation du Golden Record avec les systèmes sources est également possible, si nécessaire.

Avec la solution MDM d'Uniserv, les longues périodes de programmation et d'ajustements complexes appartiennent au passé, de même que la maintenance fastidieuse de logiciels. La mise en place du Customer Data Hub n'exige pas de projet d'intégration complexe ni de modification des modèles de données existants. La procédure basée sur le principe de l'intégration légère (« lean integration ») permet d'obtenir rapidement les premiers résultats utilisables, puis d'intégrer progressivement d'autres domaines dans la gestion des données de référence (MDM). Les coûts s'en trouvent réduits, l'ampleur du projet reste raisonnable et le risque prévisible. La mise en œuvre rapide de la solution MDM, sa grande évolutivité et notre traitement ciblé des données engendrent, dès les trois premiers mois, une valeur ajoutée indéniable. Le retour sur investissement est donc rapidement perceptible.