



©sdecoret - stock.adobe.com

Dedalus : positionner le patient au cœur du Système d'Information

Dedalus accompagne les établissements de santé dans l'optimisation de leur processus métier grâce à des solutions logicielles et des services de pointe qui couvrent les domaines du dossier patient, des plateaux techniques (biologie, imagerie, pharmacie, oncologie), de la facturation et contribuent à améliorer la production des soins. Sa gamme de solutions intégrées, sécurisées et ultra communicantes répond à un objectif premier : positionner le patient au cœur du Système d'Information. Intégrée depuis 2016 au Groupe Dedalus, leader européen du secteur des logiciels de santé, Dedalus France a vu sa position se renforcer avec une présence croissante à l'international et un partage d'expertise favorisant l'évolution rapide et efficiente de son offre. En accord avec les nouveaux enjeux du système de soins, Dedalus France a débuté sa transformation d'éditeur de SIH vers celle d'intégrateur et fournisseur de solutions globales pour la Santé sous l'impulsion de Dedalus et d'Ardian. Les évolutions des usages de l'IT au sein des établissements, le nouveau statut du patient nécessitent en effet de repenser l'approche informatique en plaçant le patient au cœur d'un SI transformé, où les flux d'informations combinés à de nouvelles techniques de coopération territoriale (ville-hôpital) contribuent à améliorer les soins.

Présentation avec **Frédéric Vaillant**, directeur général, Dedalus France



Le groupe Dedalus...

Frédéric Vaillant : Dedalus regroupe 80 sociétés acquises progressivement depuis sa création en 1985 par Giorgio Moretti, actuel CEO du groupe. Avant son développement à l'international, Dedalus est devenu, au cours de sa croissance, le leader du marché italien du système d'information hospitalier et de

l'intégration de systèmes corollaires au secteur de la santé. Entre 2015 et 2016, le groupe a profité du soutien du fond d'investissement Ardian, l'un des plus importants fonds européens, pour racheter le troisième acteur le plus important de son secteur en Italie, alors actionnaire de notre propre entreprise française. La volonté d'Ardian est de faire du groupe Dedalus le leader européen dans son domaine en renforçant sa présence en France, sur le Benelux ainsi que sur l'ensemble des pays européens. Aujourd'hui, Dedalus emploie entre 2 000 et 2 200 personnes dans 25 pays. Concernant l'entité que je pilote, Dedalus France, nous intervenons en France ainsi qu'au Luxembourg, en Belgique, et dans tous les pays d'Afrique et du Moyen-Orient.

Quelles sont les solutions proposées par Dedalus aux établissements de santé ?

F. V. : Initialement positionné comme éditeur de logiciels de santé, Dedalus propose désormais une offre bien plus large. L'objectif de nos équipes est de demeurer auprès de nos clients, de les accompagner dans la progression de la production de soins, au sein de l'hôpital et à l'extérieur. Près de 38 % de l'activité du groupe concerne le diagnostic. Dedalus fournit ainsi des systèmes d'information en laboratoires, en anatomo-pathologie génétique, prochainement en génomique et des solutions d'imagerie (PACS, RICS, etc.). Près de 60 % des solutions fournies par le groupe sont aussi liées directement ou indirectement au dossier patient, aux tâches administratives, aux blocs opératoires, aux urgences et à l'ensemble des spécialités d'un établissement de santé. Dedalus mène également des activités particulièrement avancées sur le plan technologique. Le groupe s'est spécialisé dans le domaine de l'oncologie et ses réponses traitent l'intégralité du circuit de prise en charge de la chimiothérapie. Il fournit des solutions de dépistage, soutenant ainsi la politique de plusieurs gouvernements, et va jusqu'à assurer la production des poches de chimiothérapie, grâce à son robot Pharmoduct.

Quels sont les enjeux en matière de Système d'Information dans les établissements de santé ?

F. V. : Nous constatons une tendance à la mutualisation et à la coordination des solutions de SI pour une meilleure gestion de leurs coûts. L'Italie est assez avancée sur cette thématique puisque ces regroupements de SI entre établissements s'étendent à l'échelle régionale et non uniquement départementale, comme ce peut être le cas en France. Dans ce contexte, la gestion de la mutualisation est l'enjeu à traiter en priorité pour les équipes de Dedalus. Nous proposons tout d'abord un accompagnement de nos clients dans la définition de plateaux techniques regroupés et performants. Le second enjeu concerne l'harmonisation des outils des médecins présents dans différents établissements et la facilitation des échanges et du partage de données autour du patient, avec les contraintes de sécurité. L'interopérabilité est également un enjeu très fort. Elle comprend la communication entre différents établissements et la communication ville-hôpital dans le cadre du développement du parcours patient.

Quelles sont les grandes lignes de la stratégie D4 développée par Dedalus ?

F. V. : Le groupe étant constitué de diverses sociétés, il était important de définir une stratégie cohérente lui permettant de progresser sur le plan technologique et fonctionnel et de protéger les investissements de ses clients. Avec la stratégie D4, nous nous assurons de faire évoluer la douzaine de solutions que nous proposons aux professionnels de santé, cabinets médicaux, cliniques, hôpitaux, sans big-bang ni investissements lourds. Notre objectif est de proposer un produit évolutif de dernière génération technologique, compatible et rétrocompatible avec l'ensemble

de nos solutions installées au sein des établissements de santé. Cette stratégie nous permet de proposer à nos clients une transition plus douce vers de nouveaux modules, alliant ainsi les avantages du modulaire avec l'intégré vers la modernisation complète de leur SI. Dans le cadre de D4, nous développons des composants et micro-composants comme par exemple, une solution « *full web* » de e-prescription capable d'être multi-usage, aussi bien dans un SIL, qu'un RIS ou encore dans le DPI. Cette e-prescription, sera fonctionnelle avec l'ensemble des solutions que nous proposerons à l'avenir et deviendra agnostique pour se connecter à tout type de DPI.

Dans quelle mesure vous êtes-vous rapprochés des professionnels de terrain et d'industriels aux services complémentaires à Dedalus pour développer cette stratégie ?

F. V. : Dans sa stratégie D4, notre groupe intègre des startups spécialisées dans des domaines spécifiques tels que le prépaiement, l'AI ou la géolocalisation. Cette approche permet d'accélérer sur les projets de nos clients, le « *time to market* » est un élément prépondérant aujourd'hui. Dedalus ne prétend pas répondre seul à toutes les problématiques. Pour cela, le standard HL7 FHIR choisi par le groupe, comme par tous les leaders du marché international est un véritable atout. L'uniformisation de nos solutions répond également à l'enjeu de regroupement et de coordination des établissements de santé. Nous encourageons leur rapprochement en leur fournissant des solutions plus facilement compatibles et interopérables. L'une des dernières acquisitions du groupe, la société Softech Engineering est spécialisée dans la coordination des parcours patients. Dans ce domaine, Dedalus a ainsi pu disposer d'une solution opérationnelle très rapidement.





©metamorworks - stock.adobe.com

Dans quel cadre Dedalus est-il intervenu auprès du Centre Hospitalier du Nord du Luxembourg ?

F. V. : L'intervention du groupe s'est faite en deux phases. Dans un premier temps, nous avons répondu à un projet lancé par le Grand-Duché concernant les quatre hôpitaux luxembourgeois. Cet appel à candidature (RFI) a ensuite été mis en attente, mais le Centre Hospitalier du Nord (CHdN) devait rapidement remplacer son SIH, sa solution développée en interne n'étant plus suffisamment pérenne. L'établissement a donc réalisé une consultation auprès des entreprises sélectionnées dans le cadre du RFI. Les équipes hospitalières ont visité des établissements utilisant les solutions des entreprises sélectionnées. Les négociations ont également été rapidement réalisées et, en 3 à 4 mois, les procédures de consultation étaient achevées. Le CHdN souhaitait une solution pleinement opérationnelle dans un délai très court, respectant un haut niveau de certification (Himss niveau 6 au minimum) permettant à

l'établissement de viser l'excellence. Dedalus aura eu besoin d'un an pour développer une solution adaptée. Cette dernière est désormais pleinement en production et nous travaillons actuellement avec les équipes du CHdN afin de mettre en place notre stratégie D4 et installer les modules de nouvelle génération.

Quel bilan dressez-vous de votre partenariat avec l'hôpital ?

F. V. : Notre collaboration a été extrêmement efficace et enrichissante en raison de la qualité de l'équipe informatique du CHdN, à la fois très compétente, sérieuse et solide. La direction de l'hôpital a également largement soutenu le projet et accompagné nos interventions par une démarche très constructive. Enfin, nous avons particulièrement apprécié la recherche permanente de l'excellence par le client. Le CHdN a recherché l'optimisation globale des solutions que nous lui proposons. De ce fait, nous avançons sur de nouveaux projets innovants liés à des spécialités et de nouvelles fonctionnalités pour améliorer le parcours du patient et son séjour à l'hôpital. Ceci est rendu possible, car aujourd'hui le CHdN a la pleine maîtrise de nos outils, et nous avançons aujourd'hui vers une phase d'optimisation.

Quelles sont les perspectives d'évolution de Dedalus ?

F. V. : Le groupe a pour objectif de doubler son chiffre d'affaires en moins de deux ans. Plusieurs négociations sont en cours pour assurer des acquisitions majeures sur l'ensemble de l'Europe. Dedalus France, quant à elle, réalise actuellement 62 M€ de chiffre d'affaires. D'ailleurs, le groupe DEDALUS est depuis le 2 décembre 2019 en négociation exclusive avec Agfa IT pour en finaliser l'acquisition, dans ces conditions le groupe se rapprochera des 500 M€ de CA et Dedalus France des 115 M€.



SMOLAW