



**Guillaume Reynaud,**  
Directeur des relations publiques  
et coordinateur national du Ségur

## Séjour de la santé : anticiper pour relever les défis !

Leader européen de solutions logicielles dans le secteur de la santé, Dedalus est un partenaire de confiance qui accompagne ses clients tout au long des étapes du Ségur. Éclairages de Guillaume Reynaud, directeur des relations publiques et coordinateur national du Ségur chez Dedalus.

### Comment un acteur comme Dedalus appréhende et se positionne face au volet numérique du Ségur de la Santé ?

Cette initiative portée par l'État a d'abord pour objectif de rattraper le retard accumulé par la France au niveau de l'interopérabilité, notamment dans le partage des documents pour les patients et entre les différents acteurs du corps médical.

Dedalus a très tôt souscrit à cette initiative en signant la charte d'engagement pour la e-santé. Cela nous a permis de participer à la concertation et la co-construction de ce programme. Dès septembre 2020, j'ai été nommé coordinateur national du Ségur chez Dedalus. Les équipes R&D et Delivery se sont également mobilisées, avec un but : œuvrer à la maturation du Ségur et in fine voir aboutir les modalités qui viennent d'être publiées cet été. Nous sommes donc bien préparés et nous avons anticipé pour pouvoir assurer le déploiement des projets de nos clients dans les mois à venir. Nous avons donc l'ambition et la volonté de marquer concrètement notre engagement.

### Quels sont les axes qui vous intéressent plus particulièrement ?

Nous nous positionnons principalement sur trois des six couloirs du Ségur : hôpital, radiologie et laboratoire.

Les solutions que nous devons mettre à jour pour être Ségur compatibles sont nos DPI (dossiers patients informatisés) et les RI (référentiels d'identité), il

s'agit de gestions administratives des patients ou parfois les DPI eux-mêmes. Nous préparons également nos PFI (plateformes d'intermédiation) qui vont gérer les flux DMP et Messagerie Sécurisée de Santé, puisque nous sommes opérateurs. Enfin, nos solutions de SGL, pour le laboratoire, ainsi que nos solutions de RIS, pour la radiologie, sont aussi concernées.

### À quel niveau allez-vous intervenir auprès des acteurs de la santé ?

En tant qu'éditeur de logiciels, notre principal enjeu est de continuer à déployer nos solutions en les actualisant pour qu'elles deviennent « Ségur compatibles » et respectent les exigences. En tant qu'acteur de l'écosystème, nous sommes pleinement mobilisés. Nous avons prévu un accompagnement et une offre dédiée pour assurer les déploiements des forfaits Ségur. Nous sommes tenus d'assurer les exigences du Ségur, le pilotage des projets et toutes les prestations nécessaires. Ces missions nécessitent une organisation minutieuse et très industrielle. En effet, dans sa première vague, le Ségur impose un délai court. Notre objectif : anticiper, industrialiser, piloter afin de réussir les très nombreux projets de nos clients.

### Quels sont les grands enjeux qui s'annoncent ou qui se dessinent déjà ?

L'enjeu est d'abord du côté des établissements et des structures de santé

puisque ces derniers vont obtenir des financements à l'usage (SUN-ES) afin de réaliser les démarches de transformation. Ils sont également tenus de respecter un planning contraint. Les projets sont cruciaux : par exemple, les hôpitaux doivent gérer l'INS en l'ajoutant à leur processus d'admission du patient... Nous sommes à leur côté pour réussir cette transition. Pour Dedalus, l'enjeu est aussi de communiquer sur le Ségur, d'informer nos clients pour qu'ils puissent appréhender au mieux les projets. À savoir, les structures de santé intéressées par le financement à l'usage doivent déposer leur dossier de candidature avant le 31 octobre 2021, pour être inscrit dans la 1ère fenêtre de financement Ségur.

### Quelle est la valeur ajoutée de votre accompagnement ?

Engagé en tant que l'un des principaux acteurs du numérique en santé, nous avons construit une organisation spécifique pour gérer cette première vague de Ségur. Nous nous positionnons auprès de nos clients en tant que partenaire solide pour réussir avec eux tous ces déploiements. Nos clients peuvent donc être confiants. ■

