

# One Dedalus une synergie commerciale public-privé au service de la plus-value client

*Avec de nombreuses opérations de croissance externe, Dedalus – groupe italo-français en 2019 – est devenu leader européen des logiciels de santé en 2020. Ce développement a nécessité la restructuration de la stratégie commerciale du groupe.*

*Explications avec Frédéric Piana, directeur commercial de Dedalus France pour les établissements de santé publics, et Florence Beyrie, directrice commerciale de Dedalus France pour le privé et les Espic.*

## **DSIH : Dedalus a mis en place une nouvelle force commerciale public-privé. Quelle est la stratégie poursuivie avec cette réorganisation ?**

**Florence Beyrie :** Le rachat par Dedalus en 2019 de Web100T, dont les solutions sont présentes dans le privé, et des activités IT d'Agfa HealthCare en 2020 a nécessité un rapprochement des équipes commerciales, pour apporter de la lisibilité à nos clients en leur permettant d'identifier rapidement leurs contacts commerciaux au sein de Dedalus. Pour ma part, il s'agit des établissements privés à but lucratif, des établissements de santé privés d'intérêt collectif (Espic) et des cabinets de radiologie libérale.

**Frédéric Piana :** L'organisation commerciale relevait jusque-là d'une approche verticale, structurée selon des lignes de produits. Nous privilégions désormais une approche transversale, avec des commerciaux qui maîtrisent l'ensemble du portfolio de Dedalus. Cela concerne – de mon côté – les établissements publics de GHT.

Ce repositionnement permet aux établissements d'avoir des interlocuteurs par gamme de produits (*global account managers*). Il contribue à renforcer la relation et la proximité avec les acteurs des établissements impliqués dans le choix de solutions numériques.

**Florence Beyrie :** Les deux forces commerciales collaborent au quotidien dans le cadre des coopérations sur les territoires, pour apporter de la valeur à nos clients. L'objectif principal est donc de véhiculer une stratégie cohérente sur tous les secteurs de marché, à travers le « One Dedalus ».

## **DSIH : Quels sont les impacts de cette nouvelle approche commerciale en interne et pour vos clients ?**

**Frédéric Piana :** Notre offre est structurée autour de deux axes majeurs : la gestion médicale, avec notre dossier patient informatisé de nouvelle génération D4U dont le large périmètre fonctionnel couvre près d'une trentaine de dossiers de spécialité, et la gestion administrative, avec une solution majoritairement déployée dans le public. Elle est basée sur un référentiel unique permettant la gestion administrative des patients, la gestion économique et financière des établissements, la gestion des ressources humaines, qui intègre la paie, le suivi de carrière des personnels et la gestion du temps de travail, médical ou non.

Notre portfolio comprend également des solutions de PMSI – une brique fondamentale pour le pilotage médico-économique des établissements –, un système d'information radiologique complet (RIS, Pacs et VNA) et des solutions de gestion des workflows de laboratoire. Dedalus propose, par ailleurs, un système d'archivage électronique de documents médicaux, HYD-Media, ainsi que des robots de préparation automatique de poches de chimiothérapie pour les pharmacies, le Pharmoduct.

Le groupe a aussi développé la plateforme Engage4Me permettant l'ouverture du DPI vers l'extérieur (comptes rendus d'hospitalisation, lettres de sortie et de liaison, résultats d'imagerie, de biologie...), la préadmission en ligne, la gestion de parcours simples (réhabilitation améliorée après chirurgie, chirurgie ambulatoire...) et complexes, avec

un cercle de soins élargi, des dossiers communicants de cancérologie ou encore une solution de visioconférence. Nous couvrons ainsi l'ensemble du système d'information des établissements.

Nous avons également une position de leader dans le domaine du diagnostic, notamment sur le système d'information de laboratoire (80 % dans le secteur privé et 30 % dans le public). Nos GAM, avec l'aide bien entendu de spécialistes, portent également cette approche afin de proposer à nos clients une couverture globale.

**Florence Beyrie :** Côté privé, les axes forts du portfolio ne diffèrent pas fondamentalement entre le privé et les Espic, avec une approche à 360° du parcours du patient. Nous avons un système d'information clinique qui répond aussi bien aux exigences du privé que des Espic et comprend toutes les offres de mobilité à destination des professionnels de santé. Nous proposons également des outils d'aide à la décision basés sur l'intelligence artificielle, comme Clinalytix, outil intégré à notre dossier patient. Figurent aussi dans le portfolio des outils de reporting et d'archivage électronique de documents papier pour les groupes d'établissements privés ou les structures à gros volume d'activité. Nous disposons aussi d'une solution particulièrement adaptée à la gestion de la restauration collective.

Par ailleurs, les établissements privés et les Espic réalisant des traitements anticancéreux peuvent aussi se projeter dans une démarche de production agile pour la préparation robotisée de poches de chimiothérapie grâce au robot Pharmoduct.



**Florence Beyrie**, directrice commerciale de Dedalus France pour le privé et les Espic.

Un autre axe majeur de notre portfolio est porté par la suite de gestion administrative du patient et la gestion financière, s'inscrivant dans la feuille de route du numérique en santé, enrichies de solutions digitales pour optimiser et rationaliser les processus administratifs grâce, entre autres, à la préadmission en ligne, à la dématérialisation de l'envoi des pièces justificatives aux régimes d'assurance maladie obligatoires et à la simplification du tiers payant avec les organismes complémentaires.

Enfin, citons la mise à disposition par Dedalus à l'ensemble de ses clients du public comme du privé d'une plateforme transverse avec des cas d'usage pour intégrer facilement des données issues d'applications hétérogènes, les agréger selon un principe de plateforme ouverte et interopérable, mais aussi créer un référentiel de données pertinentes pour que les cliniciens puissent mieux comprendre leur patient.

#### **DSIH : Comment Dedalus accompagne-t-il les établissements publics dans le développement de leurs ressources numériques ?**

**Frédéric Piana** : La convergence des SI dans les GHT demande des compétences et des ressources dont ne disposent pas nécessairement les établissements pour unifier les solutions et harmoniser les organisations. En parallèle de notre portefeuille de solutions, nous avons développé un catalogue complet de services managés allant de la direction de projet à la prise en charge et à l'accompagnement opérationnel de supports de niveau 1. Le but est de



**Frédéric Piana**, directeur commercial de Dedalus France pour les établissements de santé publics.

décharger les établissements dans le maintien en condition opérationnelle de nos solutions, en leur permettant de dégager les ressources nécessaires à la mise en place et au pilotage des projets stratégiques de leur GHT.

**Florence Beyrie** : Avec des systèmes d'information de plus en plus complexes, nous souhaitons proposer aux établissements privés – comme à ceux du public – une offre de services managés pour leur permettre de se concentrer sur leurs missions de soins, de gestion et de pilotage. Nous lançons également une offre de transition vers le Cloud, avec des solutions en mode SaaS. Nos clients sont très demandeurs de cette approche, que nous allons renforcer en 2022.

#### **DSIH : Quels sont les impacts attendus par Dedalus du Ségur ?**

**Frédéric Piana** : Nous accompagnons les établissements dans la mise en œuvre du Ségur dans un contexte de convergence des GHT. Avec les investissements réalisés en R&D pour rendre nos solutions conformes aux dossiers de spécifications de référencement, nous allons pouvoir encore mieux urbaniser et assurer la cohésion de l'ensemble des systèmes d'information. Ce qui va permettre aux clients de bénéficier de solutions qu'ils pourront plus facilement intégrer.

**Florence Beyrie** : Le Ségur est un chantier important qui implique de vastes investissements en termes de temps, mais aussi financiers et humains. Nous avons participé, à l'initiative de la Fédération de l'hospitali-

sation privée et en lien avec l'Agence du numérique en santé, à des projets pilotes pour la mise en œuvre opérationnelle du Ségur. Ce retour d'expérience va nous permettre d'industrialiser le dispositif et de faire en sorte que nos établissements clients puissent obtenir rapidement les financements relatifs aux cas d'usage prévus dans le Ségur.

#### **DSIH : Quelles sont les perspectives d'avenir de Dedalus, à court et à moyen terme, concernant le marché français des établissements de santé ?**

**Frédéric Piana** : Notre ambition est d'asseoir notre position de leader des systèmes d'information hospitaliers, en France comme en Europe. Nous sommes un partenaire privilégié pour les GHT avec des solutions tant administratives que médicales et ouvertes sur la ville. Notre taille critique permet d'apporter aux établissements de santé la garantie de l'innovation et de l'évolutivité de nos solutions. Notre force tient dans notre capacité d'investissement en R&D portée au sein de Dedalus par 2 000 collaborateurs. Nous sommes un industriel européen entièrement dédié à la santé, qui travaille à être précurseur en termes de futurs process et organisations.

**Florence Beyrie** : La transition numérique est une condition absolue de réussite pour les établissements de santé publics et privés. Dedalus est un partenaire qui dispose de l'envergure nécessaire – avec son approche européenne – pour accompagner les établissements de santé dans cette transformation. À ce titre, nous donnons rendez-vous à tous nos clients au Salon SantExpo du 8 au 10 novembre 2021. Nous y organisons nos rencontres avec les utilisateurs du privé et des Espic le 9 novembre, de 11 h 30 à 14 heures, avec des précisions sur notre stratégie, la trajectoire de nos offres, les roadmaps pour les différentes solutions de même que les nouvelles offres de services managés et SaaS. Nous souhaitons vivement que nos clients du privé et des Espic puissent y participer. ■