

**PHILIPS**

Informatique  
médicale



**Service de  
gestion de parc**  
pour votre  
informatique  
médicale

# L'environnement du système de santé est techniquement difficile et évolue plus rapidement que jamais

Confrontés à une concurrence plus rude dans un environnement socio-politique volatile et dynamique, les réseaux hospitaliers se renforcent et se développent rapidement. En taille. En nombre de sites. Ainsi qu'au niveau de la gamme de services qu'ils offrent. Par conséquent, les hôpitaux essaient de gérer et de relier un nombre toujours croissant de fournisseurs et de systèmes disparates, lesquels doivent être adoptés rapidement. Malheureusement, cela se traduit souvent par un usage inefficace des budgets, qui auraient pu être davantage orientés vers la prise en charge des patients.

Dans cet environnement de plus en plus difficile, la plus grande part du budget de fonctionnement informatique annuel d'un hôpital est dépensée à "laisser la lumière allumée" (en se concentrant sur des activités qui maintiennent en marche ses systèmes informatiques actuels). Selon des recherches de conseillers en informatique médicale, jusqu'à 78 % du budget de fonctionnement informatique annuel est dépensé pour maintenir en marche les systèmes informatiques actuels. Cela laisse des fonds insuffisants pour les innovations, tandis que celles qui sont financées sont adoptées avec lenteur en raison d'une myriade d'enjeux, touchant notamment la confidentialité, la sécurité et la segmentation des données. De plus, les systèmes déconnectés et les silos d'informations donnent aux cliniciens un aperçu incomplet de l'état du patient. Cette situation doit être abordée par une nouvelle approche.

## Quelle est la réponse adéquate ?

Pour rester à la pointe dans cet environnement complexe et techniquement difficile, une approche stratégique est impérative. Cela demande d'élaborer un projet pour votre établissement, qui dépasse le simple maintien du statu quo.

Pour soutenir cet objectif, vous avez besoin d'un réel partenaire plutôt que d'un éventail de fournisseurs mal connectés. Un partenaire qui effectue davantage de tâches de routine quotidiennes, qui permette la standardisation et l'intégration, qui réduise la complexité informatique et prenne part aux risques. En résumé, un partenaire qui vous permette d'aller plus loin avec ce dont vous disposez.

Ce n'est pas tout. Il vous faut également un modèle commercial différent.

## Le système de santé peut grandement bénéficier du modèle de services

Les moteurs économiques qui dirigent le secteur de la santé ont encouragé un comportement axé sur la quantité au détriment de la qualité, à un coût croissant pour la société. Cela doit changer. Les systèmes et les fournisseurs du secteur de la santé doivent opérer d'une manière radicalement différente, afin de générer de la valeur ensemble, en tant que partenaires, dans l'écosystème des soins médicaux.

Les modèles commerciaux basés sur les services permettent de se recentrer sur des soins axés sur la qualité. Cette approche a été adoptée par de nombreux secteurs tels que la fabrication et la haute technologie, largement en raison de sa plus grande flexibilité.

Le marché mondial du logiciel en tant que service (Software as a Service, ou SaaS) devrait représenter 60,36 milliards de dollars d'ici la fin de l'année 2023, progressant à un taux de croissance composé annuel de 10,9 % durant la période 2019-2023. Parmi les acteurs clés du marché du SaaS figurent Adobe Inc., Microsoft Corp., Oracle Corp., Salesforce.com Inc. et SAP SE.

Le principe derrière ce modèle est simple :

Il s'agit d'acheter les capacités souhaitées axées sur les résultats plutôt que d'acheter l'équipement et les systèmes qui fournissent ces résultats.

## Comparaison du modèle de service de gestion de parc avec le modèle de service traditionnel

Le modèle de service de gestion de parc est beaucoup plus proactif et collaboratif que l'approche traditionnelle, qui est parfois appelée approche "panne - réparation (Break and Fix)". Dans le cadre du modèle de service de gestion de parc, c'est le fournisseur qui détient l'infrastructure et fournit une assistance continue. C'est une différence primordiale.

Déployer un modèle de service de gestion de parc au lieu du modèle traditionnel est avantageux car ce modèle répond spécifiquement aux difficultés rencontrées par les professionnels de santé et offre un partenaire engagé dans leur réussite.

Sur la page suivante, vous trouverez un tableau de comparaison des deux modèles.

	Modèle traditionnel	Modèle de service de gestion de parc
<b>La relation client-partenaire</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transactionnelle et épisodique.</li> <li>• Cela limite la valeur générée par la relation client-partenaire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stimule une relation client-partenaire plus forte.</li> <li>• Un partenariat continu, à long terme et axé sur la qualité.</li> </ul>
<b>Les services offerts</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réactifs et focalisés sur le cycle habituel "panne - réparation et maintenance".</li> <li>• Une assistance supplémentaire implique des frais additionnels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Axés sur la qualité.</li> <li>• Incluent une stratégie proactive à long terme, l'optimisation, des améliorations basées sur des données et la formation continue du client.</li> <li>• Le partenaire fournit automatiquement des mises à niveau, assure la disponibilité du système, offre la prise en charge des systèmes et participe aux risques.</li> </ul>
<b>Le modèle de paiement</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extrêmement imprévisible.</li> <li>• Investissements initiaux élevés.</li> <li>• Des pics et des creux habituels d'année en année, en raison des coûts non prévus.</li> <li>• Volatilité que des clients peuvent tolérer pendant une courte période et que d'autres ne peuvent pas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fournisseur conserve la propriété de l'équipement et des logiciels.</li> <li>• Le fournisseur est responsable de la maintenance et de la performance des systèmes.</li> <li>• Le client effectue un investissement initial plus faible et n'est pas confronté à des coûts imprévus.</li> <li>• Le client peut prévoir les coûts dans le temps grâce à un coût de propriété total transparent.</li> </ul>
<b>Adoption des innovations</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus lent à s'adapter aux innovations en raison de cycles d'investissement plus longs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajoute de nouvelles solutions et s'étend dans de nouveaux domaines au fur et à mesure que votre établissement se développe, optimisant ainsi le contrat existant et les avantages du modèle de service de gestion.</li> </ul>

# Comment Philips peut-il vous aider à bénéficier de ce modèle de service de gestion de parc ?

Le secteur de la santé s'est montré plus long que de nombreux autres secteurs à adopter de nouveaux modèles commerciaux comme catalyseurs pour atteindre une meilleure qualité et une plus grande valeur ajoutée. Les systèmes traditionnels peuvent empêcher les services cliniques d'être agiles et réactifs face aux technologies innovantes. Cependant, les temps changent. Les professionnels de santé se rendent désormais compte que pour survivre dans le climat complexe de la santé d'aujourd'hui, des partenariats d'établissement réussis, établis sur des modèles commerciaux bien structurés et sur l'innovation continue, sont nécessaires.

Selon une récente étude réalisée par Signify, les solutions informatiques façonnées par une approche commerciale réduisent le coût de propriété total pour les professionnels de santé en diminuant la charge pesant sur les ressources informatiques et en simplifiant la gestion de la sécurité et des contrats. Philips comprend ce

changement important et a élaboré une solution adaptée : le service de gestion de parc de Philips pour votre informatique médicale.

Philips prend la responsabilité de gérer votre système d'informatique médicale afin que vous puissiez vous concentrer sur des tâches stratégiques pour atteindre vos objectifs. Philips offre une plateforme complète pour gérer harmonieusement différentes applications de divers domaines cliniques, dans tout votre établissement. Cette solution inclut toute l'infrastructure, les logiciels et les services d'assistance nécessaires pour votre informatique médicale, pendant la période du contrat s'étendant sur plusieurs années, avec un modèle de paiement à l'utilisation ou par abonnement. Par ailleurs, Philips fournit des conseils professionnels pour répondre aux besoins actuels et futurs de votre établissement.

Les résultats ? Amélioration des résultats de traitements, plus grande satisfaction du personnel et coûts de soins réduits.

## Les quatre objectifs :



Amélioration des résultats de traitements



Amélioration de l'expérience patient



Amélioration de la satisfaction du personnel



Réduction des coûts de soins

# Les avantages du service de gestion de parc de Philips pour votre informatique médicale

Comparé au modèle traditionnel, le déploiement d'un service de gestion de parc vous permet de réduire la variabilité. Le passage à une plate-forme pour de nombreuses applications informatiques cliniques offre des avantages supplémentaires.

## Avantages financiers et stratégiques :

“Cela nous aide à gagner du temps et réduire nos coûts. En effet, vous n'avez pas à répéter des procédures parce que l'information est disponible dans différents environnements.”

Rick Fisher, Directeur des Services d'imagerie, Carolina East



Les directeurs et les responsables financiers sont sous pression pour établir leur budget, réduire les risques et avoir la flexibilité de réaliser des investissements judicieux pour rester en phase avec les changements rapides s'opérant dans la technologie de la santé.

Voici quelques-uns des avantages financiers et stratégiques qu'offre le service de gestion de parc :

- **Coût de propriété total prévisible et transparent :** Les modèles de paiement par abonnement et à l'utilisation peuvent s'avérer une solution financière plus responsable et gérable. Le paiement est simple et rentable. Le service de gestion de parc ne nécessite qu'un investissement initial faible et implique des coûts prévisibles durant la période du contrat. Cela libère ainsi davantage de budget pour investir dans l'innovation.
- **Réduction des coûts imprévus :** Le service de gestion de parc permet de gérer des applications de façon standardisée et simplifiée. Elle exclut les coûts supplémentaires pour les mises à jour, la maintenance, les failles de sécurité, etc. et réduit les coûts de ressources imprévus pour l'intégration et la migration.
- **Technologie clinique de pointe :** Philips offre les toutes dernières innovations, avec des actualisations et des mises à niveau sans investissement supplémentaire.
- **Partage des risques et fiabilité des systèmes :** Philips participe aux risques et assure la fiabilité des systèmes pour vous aider à atteindre vos objectifs, offrant des avantages financiers dans le cas où les garanties de performance ne seraient pas respectées. Philips vous aide également à réduire les risques liés à la sécurité et aux ressources, ainsi qu'à améliorer la continuité des activités.
- **Nouvelle orientation vers des activités plus stratégiques :** Étant donné que Philips gère l'environnement de l'informatique médicale avec un coût de propriété total prévisible, vous pouvez anticiper les coûts, mieux attribuer vos fonds et vos ressources et potentiellement vous orienter davantage vers des activités stratégiques. De plus, Philips élabore un plan stratégique sur plusieurs années en fonction de vos besoins pour vous aider à atteindre vos objectifs d'établissement.
- **Amélioration de la budgétisation :** Les cycles de budget annuels habituels peuvent être optimisés pour des dépenses en équipement plutôt qu'en informatique. La concurrence interne des budgets d'investissement pour l'innovation devient moins problématique pour le service informatique, grâce à un modèle commercial fondé sur le service.
- **Évolutivité de l'établissement :** L'approche du service de gestion de parc soutient l'innovation continue pendant toute la durée du contrat et vous permet de vous développer en toute confiance. Des composants supplémentaires de solution dédiés à l'informatique médicale et des innovations cliniques peuvent être ajoutés au besoin, avec un coût prévisible.
- **Gestion des changements :** Philips et vous travaillez côte à côte pour gérer les changements en faisant appel à des experts dédiés.



## Avantages opérationnels :

“Philips nous permet d’aller plus loin avec moins de moyens. Nos manipulateurs passent moins de temps sur des tâches administratives ou informatiques. Grâce au partage de l’information dans le système, ils peuvent davantage se concentrer sur la prise en charge des patients et sur les tâches d’imagerie, ainsi qu’à apporter des informations de qualité aux cardiologues ou aux radiologues.”

Donna Russell, Cadre d’imagerie en radiologie et en cardiologie, cabinet médical de CarolinaEast



Les responsables des systèmes d’information doivent gérer de nombreux fournisseurs, des intégrations complexes et des environnements compliqués d’outils et de plates-formes logicielles, tout en assurant la sécurité, la performance des systèmes et la satisfaction du personnel.

Voici quelques-uns des avantages opérationnels qu’offre le service de gestion de parc :

- **Un seul contrat et un point de contact unique pour résoudre les problèmes :** Cette approche met un terme aux tracasseries continues liées à la gestion de plusieurs fournisseurs. Au lieu de cela, vous travaillez avec une seule équipe de support et une seule équipe de projet pour l’ensemble de la solution.
- **Une seule plate-forme :** Infrastructure, logiciels et services standardisés pour des applications cliniques et opérationnelles compris dans un seul contrat de service, afin d’optimiser la gestion de l’établissement.
- **Réduction de la charge sur le personnel et gestion de la main d’œuvre optimisée :** Toutes les tracasseries liées à l’informatique médicale sont gérées par Philips, qui fournit l’intégration, l’installation et des mises à jour proactives, par exemple par des patches et des anti-virus, afin de respecter

les dernières normes de sécurité. Philips prend également soin de la maintenance et même de l’infrastructure. Le personnel informatique peut ainsi se concentrer sur des projets qui améliorent les résultats opérationnels et cliniques.

- **Obsolescence évitée :** Philips fournit la dernière version des applications cliniques (logicielles et matérielles) grâce à des mises à jour et à des mises à niveau régulières.
- **Un système en fonctionnement constant :** Philips surveille en permanence la solution complète et assure la sécurité. Une surveillance proactive à distance détecte et traite les problèmes matériels et logiciels avant qu’ils n’aient un impact sur les performances. La prise en charge des systèmes est disponible 24 h/24 et 7 j/7.
- **Donnés toujours disponibles :** Des niveaux de disponibilité des systèmes (jusqu’à 99,99 %) combinés à des capacités de sauvegarde et de restauration permettent d’avoir toujours vos données à portée de main.
- **Formation technique continue :** La formation technique devient plus facile à mettre en place. La formation continue permet le maintien des compétences malgré le renouvellement des équipes.

- **Interopérabilité dans tous les services et tous les établissements :** Philips offre une gamme complète de solutions innovantes et un seul point d’intégration avec votre infrastructure existante. La réduction du nombre d’interfaces de DPI facilite la gestion des coûts.
- **Amélioration continue :** Des rapports de système réguliers fournissent une réelle visibilité sur les performances. Cela permet une surveillance efficace des indicateurs (KPI) et des améliorations au fil du temps.
- **Évolutivité facilitée :** Philips offre une assistance au fur et à mesure que vous vous développez et vous aide à évoluer rapidement vers de nouvelles solutions et de nouveaux sites, mettant à profit les contrats existants lorsqu’une accélération est nécessaire pour affronter de nouvelles difficultés (fusion et acquisition, réponses à une pandémie, etc.). L’intégration et l’installation ont lieu sur une plate-forme évolutive. La formation, les conseils et la gestion des changements sont inclus dans le service de gestion de parc, afin d’assurer une intégration harmonieuse.



## Avantages cliniques :

“Nous sommes ravis de collaborer avec Philips car nous continuons à adopter les technologies d'avant-garde afin d'offrir les meilleurs soins possibles aux patients.”

Daniel Barchi, Vice-président principal et Responsable des systèmes d'information du groupe, New York Presbyterian



Les responsables de l'informatique médicale sont censés mettre des données patient complètes à disposition des équipes de soins adéquates au bon moment. Ils doivent s'assurer que les cliniciens passent plus de temps à s'occuper des patients et non à gérer des problèmes de systèmes. De plus, ils doivent offrir les dernières innovations afin d'améliorer les soins.

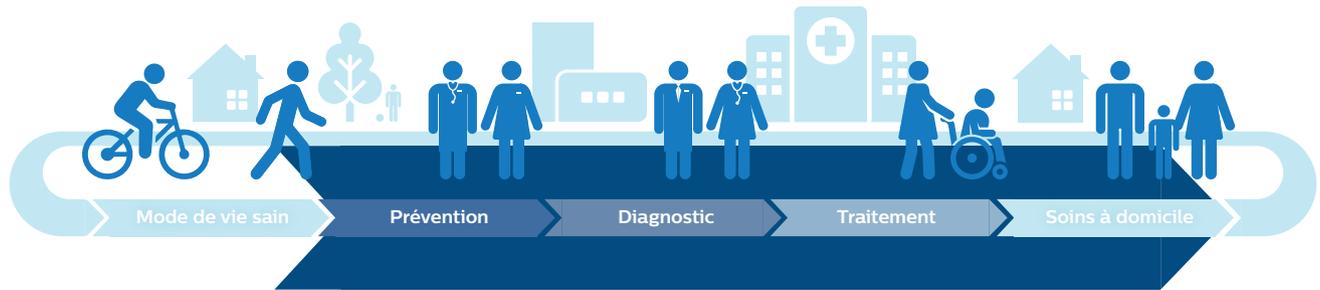
Voici quelques-uns des avantages cliniques qu'offre le service de gestion de parc :

- Dernière version d'applications cliniques :** Philips vous aide à suivre le rythme rapide des innovations cliniques en offrant les dernières applications cliniques pour améliorer les soins, tout en assurant la satisfaction du personnel.
- Système fiable et stable :** Un système solide qui réduit les interruptions des processus cliniques.
- Formation clinique continue :** Une formation clinique continue améliore l'expérience utilisateur et permet d'avoir des compétences à jour.
- Intégration des données patient :** Une vue patient complète unique assure un accès rapide aux informations cliniques, grâce à une solution interopérable. Les informations précieuses ne restent pas bloquées entre les systèmes de différents fournisseurs, différents services et différents établissements.
- Services professionnels :** Philips évalue votre établissement, identifie des opportunités, facilite l'amélioration continue grâce à une analyse de données et fournit une assistance continue pour l'optimisation des processus cliniques en faisant appel à des experts dédiés.

# Service de gestion de parc de Philips pour votre informatique médicale

## Solutions sur la plate-forme

Philips propose des solutions pour l'ensemble de la prise en charge des patients, des modalités aux logiciels, pour tous vos besoins cliniques. Le service de gestion de parc de Philips pour votre informatique médicale est la première solution de ce type sur le marché qui inclut la radiologie, la cardiologie, l'oncologie, la pathologie, la génomique et les analyses de performance opérationnelle. Davantage d'applications/innovations seront ajoutées à d'autres domaines cliniques à l'avenir.



## Allez plus loin grâce à un partenaire engagé

En tant que votre partenaire stratégique à long terme, Philips prend la responsabilité de gérer le système d'informatique médicale, afin de vous aider à atteindre vos objectifs d'établissement.



**Prêt à vous lancer dans la mise en place d'un modèle de service de gestion de parc pour l'informatique médicale ? Veuillez contacter votre ingénieur commercial Philips local pour obtenir plus d'informations.**

<sup>1</sup> <https://blog.dellemc.com/en-us/navigating-healthcare-it-transformation-and-economics/>

<sup>2</sup> "Software as a Service (SaaS) Market" (Marché du logiciel en tant que service (SaaS)) (en anglais), 2019, par Market Reports World. <https://www.marketwatch.com/press-release/software-as-a-service-saas-market-2020-global-industry-overview-by-size-share-trends-growth-factors-historical-analysis-opportunities-and-industry-segments-poised-for-rapid-growth-by-2023-2019-12-10>

<sup>3</sup> Harvard Business Review <https://hbr.org/2018/03/hospital-budget-systems-are-holding-back-innovation>

<sup>4</sup> Imagerie d'établissement, "Driving lower TCO for healthcare provider organizations" (Favoriser un coût de propriété total plus faible pour les prestataires médicaux) (en anglais), Signify Research, jan. 2020.

