

SECTRA

Knowledge and passion



PACS SECTRA N°1 EN SATISFACTION CLIENT
Pour la septième année consécutive



L'OFFRE PACS/VNA DE SECTRA DÉSORMAIS RÉFÉRENCÉE À L'UGAP

Récemment implanté sur le marché francophone, Sectra, l'un des leaders mondiaux de l'informatique en imagerie médicale, multiplie déjà les succès, ainsi que nous l'explique Fabien Lozach, Président Directeur Général de la filiale française. **Par Pamela Claude**



**Fabien Lozach, Président Directeur
Général SECTRA France**

L'année 2020 commence sous de bons auspices pour Sectra France. Pouvez-vous nous en parler ?

Fabien Lozach : Notre offre transversale PACS/VNA pour la radiologie et la pathologie numériques a en effet été retenue par la centrale d'achat UGAP, ce qui permet aux établissements de santé publics de bénéficier d'un accès facilité à des solutions de dernière génération. Ce succès souligne l'intérêt suscité par l'arrivée de Sectra sur le marché francophone, tout en démontrant notre volonté de nous y implanter durablement. D'ailleurs, notre solution de pathologie numérique est en cours de généralisation diagnostique en routine aux Hôpitaux Universitaires de Genève. Sur un autre registre, le PACS Sectra a de nouveau obtenu le prix « Best in Klas » pour la 7^{ème} année consécutive, une distinction qui vient couronner notre stratégie centrée sur la satisfaction des professionnels de santé et des patients.

C'est que Sectra dispose de nombreux atouts.

À l'échelle mondiale, c'est en effet la dernière société d'informatique en imagerie médicale à n'avoir pas été rachetée. Cette maîtrise totale de nos fonds propres nous permet d'effectuer des investissements R&D en toute autonomie afin de répondre avec pertinence aux besoins actuels et futurs. Sectra se démarque en outre par son engagement fort en faveur des technologies ouvertes et universelles : chaque établissement peut librement exploiter ses données, en y connectant des applications et des algorithmes développés par des éditeurs tiers, pour améliorer son workflow et la pertinence des diagnostics en routine. Cette vision stratégique sur le long terme, véritablement différenciante par rapport aux autres acteurs du marché, est un réel gage de pérennité pour nos clients et partenaires. ●