

Ergonomie, transversalité et sécurité au cœur de **la stratégie de Sectra**

# PACS ET VNA : L'OFFRE DE SECTRA CONTINUE DE S'IMPOSER EN FRANCE



**Fabien Lozach**, Président  
Directeur Général de Sectra France

**« NOUS AVONS ÉTÉ CLASSÉS NUMÉRO 1 SUR LES PACS À MOINS DE 300 000 EXAMENS ET PLUS DE 300 000 EXAMENS SUR LE CONTINENT NORD-AMÉRICAIN ET EN EUROPE, MAIS AUSSI SUR LA PATHOLOGIE DIGITALE, QUI ÉTAIT MESURÉE POUR LA PREMIÈRE FOIS »**

**Par Anaïs Guilbaud** / Leader mondial dans le domaine des solutions informatiques d'imagerie médicale, Sectra s'est lancé à la conquête de la France en 2016. Cette année encore, la complétude et la maturité technologique de son offre lui ont permis de gagner la confiance de nouveaux clients. Fabien Lozach, Président Directeur Général de Sectra France, revient pour nous sur ces succès et sur la stratégie à venir de son entreprise.

## **MALGRÉ LE CONTEXTE SANITAIRE, SECTRA EST PARVENU À POURSUIVRE SA PROGRESSION SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS. POUVEZ-VOUS NOUS EN DIRE PLUS ?**

**FABIEN LOZACH :** Pour rappel, l'offre de Sectra en France se concentre sur deux axes principaux : la radiologie avec ses solutions de PACS d'une part, et en parallèle, le développement d'une offre de pathologie digitale. En matière de radiologie, Sectra a connu, ces derniers mois, une réelle expansion sur le territoire français. Après l'Imapôle de Lyon-Villeurbanne, l'Hôpital Privé d'Anthony, ou la signature d'un contrat avec un grand groupe privé, nous avons été choisis pour équiper l'offre de téléradiologie de TéléDiag, mais également le réseau France Imageries Territoires (FIT). Ce dernier, qui propose le rassemblement de plateaux d'imagerie au profit du maintien d'une offre d'excellence au plus proche des patients, a ainsi décidé de remplacer l'ensemble des PACS de ses centres par la solution Sectra en mode *cloud*. Enfin, au-delà de l'Hexagone, nous avons été retenus pour équiper des établissements en Suisse ou le CHU Saint-Pierre à Bruxelles, au travers des marchés publics de l'UGAP, notre offre étant référencée auprès de la centrale d'achat depuis un an et demi.

## **COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CES SUCCÈS ?**

Sectra propose un portfolio complet de solutions à la robustesse éprouvée et en totale adéquation avec les attentes du mar-

ché. Nous sommes en capacité de gérer d'importants volumes d'images et des problématiques multisites avec des environnements hétérogènes. Notre solution se différencie également par sa richesse fonctionnelle et sa transversalité, lui permettant de gérer tous les types d'images produites par un établissement. Nous couvrons ainsi 80 à 90 % de l'activité des radiologues en routine. Pour le reste, nous nous appuyons sur une expertise très fine en termes d'intégration, que ce soit avec les systèmes d'informations ou les outils métiers. Enfin, dans un contexte où les offres se doivent d'être inter-communicantes, nous nous démarquons par notre expérience en matière de sécurité informatique.

## **COMME VOUS L'ÉVOQUIEZ, LA SPÉCIFICITÉ DE SECTRA RÉSIDE ÉGALEMENT DANS SON OFFRE DE PATHOLOGIE DIGITALE. QU'EN EST-IL PLUS PRÉCISÉMENT ?**

L'anatomopathologie est un marché totalement émergent en France, mais nous constatons depuis quelques mois une réelle appétence pour les solutions de pathologie digitale, et la crise sanitaire n'y est certainement pas pour rien. Cela s'explique notamment par le fait que cette discipline repose beaucoup sur le partage d'expertise, avec toutes les problématiques que cela implique en termes de transport, de fragilité des lames ou de perte de temps. La digitalisation des procédures permet donc de réels gains, aussi bien au niveau du partage de l'information, que pour faciliter le diagnostic ou l'accès

Un Patient, Un dossier,  
Un seul point d'accès à toutes ses images médicales

**SECTRA**  
Knowledge and passion



**Une solution de PACS classée N°1 en satisfaction client**

– pour la 8<sup>ème</sup> année consécutive



aux antériorités. Sectra, porté par l'expérience acquise dans les pays nordiques, s'est positionné très fortement sur ce secteur. Depuis le début de l'année, nous avons ainsi signé d'importants partenariats avec l'Institut Curie, l'Hôpital Sainte-Anne, l'Institut Bergonié à Bordeaux ou le CH de Monaco, avec des retours clients extrêmement positifs, concernant l'ergonomie, la rapidité et l'adaptation de notre solution au diagnostic de routine.

**CETTE SATISFACTION CLIENTS EST UN ÉLÉMENT PRÉPONDERANT DE VOTRE STRATÉGIE. VOUS AVEZ D'AILLEURS REMPORTÉ 5 « BEST IN KLAS » CETTE ANNÉE...**

Au niveau mondial, Sectra bénéficie en effet d'un taux élevé de satisfaction et de fidélisation de ses clients. Pour la huitième année consécutive, notre PACS arrive en tête des enquêtes de satisfaction menées par l'organisme américain. Nous avons ainsi été classés numéro 1 sur les PACS à moins de 300 000 examens et plus de 300 000 examens sur le continent nord-américain et en Europe, mais aussi sur la pathologie digitale, qui était mesurée pour la première fois. C'est une très grande réussite pour Sectra, qui démontre que notre stratégie a du sens.

**JUSTEMENT, QUELLE EST VOTRE VISION DE L'AVENIR DU SECTEUR DE L'IMAGERIE MÉDICALE ET COMMENT COMPTEZ-VOUS Y PRENDRE PART ?**

Plutôt mature mais vieillissant, le marché

de la radiologie subit les contraintes liées aux fusions d'établissements, mais également à l'ouverture de l'imagerie médicale à des disciplines qui n'étaient pas couvertes jusque-là, avec une production d'images n'émanant plus seulement de ses services. Que ce soit dans un souci d'efficacité ou de gain économique, nous sommes convaincus que la tendance ira dans le sens de l'émergence d'un véritable dossier d'imagerie du patient, au travers de solutions complètes et intégrées. En la matière, Sectra a beaucoup d'outils à proposer et consacre d'ailleurs chaque année entre 18 et 20 % de son chiffre d'affaires à la R&D, tout en mettant un point d'honneur à conserver une ergonomie simple et accessible.

**POUVEZ-VOUS NOUS DONNER QUELQUES EXEMPLES ?**

Je peux citer le développement récent d'une solution de capture d'images, intégrée à notre PACS. Celle-ci permet à tout clinicien, urgentiste ou ambulancier de venir enrichir le dossier d'imagerie du patient en prenant une photo d'une plaie ou d'un grain de beauté, via un téléphone portable ou une tablette. L'IA représente également l'un de nos principaux axes de recherche. D'un côté, nous nous attelons à développer nos propres solutions d'IA, autant d'outils voués à automatiser et simplifier au maximum le diagnostic et le reporting des professionnels. En parallèle, nous poursuivons notre travail pour intégrer de la manière la plus fine et la plus sécuri-



sée possible, les solutions conçues par les partenaires de nos clients, voire par nos clients eux-mêmes. Enfin, nous venons de lancer le *Sectra Amplifier Store*, une market place dédiée à l'IA, permettant à nos clients d'acquérir un certain nombre de solutions développées par des fournisseurs tiers sélectionnés et validés par Sectra et intégrés à notre offre. ●

**Plus d'informations :**  
<https://medical.sectra.com>