



Introduction

**Anne Bolot-Gittler,
Directeur Administration Civile, THALES**

1. La nouvelle relation Hôpital-Industriel
–De nouveaux moyens et outils pour les Hôpitaux –
2. Positionnement et atouts de Thales pour accompagner cette mutation

La nouvelle relation Hôpitaux – Industriels (1/2)

–De nouveaux moyens et outils pour les Hôpitaux –

- ❑ 2003 – 2004 : Une véritable volonté des pouvoirs publics de doter les hôpitaux de nouveaux moyens de développement :
 - ❑ Ordonnance de septembre 2003 sur les groupements de coopération sanitaire,
 - ❑ Ordonnance de juin 2004 sur les contrats de partenariats
- ❑ Induisant une possibilité aux industriels d'offrir une prestation globale allant de l'intégration de système d'information jusqu'à l'infogérance
- ❑ Permettant par là même de structurer l'offre industrielle au profit des établissements de santé
- ❑ Mais le « partenariat » public-privé doit être :
 - ❑ d'une durée significative,
 - ❑ conclu dans des conditions économiques acceptables.

La nouvelle relation Hôpitaux – Industriels (2/2)

– De nouveaux moyens et outils pour les Hôpitaux –

- ❑ La priorité au développement des SI, à la mise en place du Dossier Patient au sein de chaque établissement a été récemment réaffirmée lors de l'exposé du Plan Hôpital 2012 et de ses crédits nouveaux.

=> Nous devons ne pas manquer cette opportunité d'aller plus loin au profit du développement de l'hôpital et de recentrage sur son activité médicale grâce à ces nouveaux moyens, à ces nouveaux outils

Le positionnement et les atouts de Thales pour accompagner cette mutation (1/2)

- ❑ Son positionnement :
 - ❑ Systèmes de sûreté et de sécurité
 - ❑ Intégration des systèmes d'information et notamment SIH (ex. APHP-HEGP, Hôpitaux Universitaires de Strasbourg, CHU de Bordeaux...)
 - ❑ Hébergements critiques, hébergement de données de santé (ex. DMP)
 - ❑ Et plus globalement Offre de services favorisant recentrage des administrations sur leur cœur de métier (Incluant aussi prestations de conseil, maintenance et support...)

Le positionnement et les atouts de Thales pour accompagner cette mutation (2/2)

- ❑ Ses atouts :
 - ❑ Pérennité
 - ❑ Expérience des grands projets
 - ❑ Expérience des PPP liés au secteur Défense (ex. PFI UK)
 - ❑ Développeur d'une solution européenne **Care by Thales** pour les SIH
 - ❑ Accompagné de partenaires reconnus (Medasys, GE)

=> Le PPP SIH est clairement dans la stratégie de Thales