

Success Story

vitodata

für Organisation im Gesundheitswesen

Société

Vitodata

Branche

Santé

Nombre de sites

3

Client depuis

2007

Prestations de service

- Business VPN

- Business Internet

Account Manager

Christian de Mont

Key Account Manager

Tel. 043 343 65 03

christian.demont@upc-cablecom.ch

Première publication

BUSINESSFACTS 2/2010

Une solution ASP novatrice pour les médecins grâce à la haute disponibilité du réseau

La mise en réseau de tous les prestataires du système de santé est un objectif clé de la stratégie nationale en matière de cybersanté. La numérisation du flux d'informations profite aux patients et réduit les démarches administratives. La collaboration entre Vitodata et upc cablecom est exemplaire dans cette perspective.

Lorsqu'il s'agit de notre bien-être, toute innovation technique est la bienvenue. Nous sommes fiers de notre médecine de pointe et aimerions bénéficier des dernières technologies en cas d'urgence. Ambulatoire ou stationnaire, l'équipement n'est jamais assez bon. On pourrait penser que ce sont là des conditions idéales pour la cybersanté.

La Suisse en retard

Dans le domaine des services de santé électroniques, la Suisse est cependant en retard par rapport aux autres pays, malgré de très bonnes conditions techniques et organisationnelles. C'est ce qui a incité la Confédération et les cantons à adopter un document stratégique commun il y a trois ans: la stratégie nationale en matière de cybersanté 2007-2015. Selon l'OFCOM, cette stratégie nationale doit «contribuer à garantir à la population suisse l'accès à un système de santé de qualité, efficace, sûr et avantageux financièrement». Ses principaux aspects sont «l'introduction progressive d'un dossier électronique du patient, ainsi que l'aménagement d'un portail de santé fournissant des informations de qualité et offrant la possibilité à chacun d'accéder à son propre dossier en ligne».

Pas de médecine de pointe sans informatique

Le message implicite tombe sous le sens: la médecine de pointe commence chez le généraliste. C'est lui qui collecte des informations vitales sur le patient. Celles-ci doivent être disponibles à tout moment sous forme de données structurées, pertinentes et parlantes, là où elles peuvent servir dans l'intérêt du patient. Pour permettre ce flux d'informations, les acteurs doivent se mettre en réseau. D'un point de vue global, la médecine de pointe ne se limite donc pas à l'équipement et au savoir-faire des spécialistes. Notre médecine n'est de pointe que si le flux d'informations fonctionne et est actuel.



upc cablecom
business

Vitodata AG

La société Vitodata AG est le leader suisse du marché des systèmes de documentation et de gestion dans le domaine médical. Outre différents produits logiciels pour la médecine, la dentisterie et la physiothérapie, Vitodata propose aussi des prestations de conseils et d'exploitation. Cette entreprise familiale de taille moyenne est dirigée par ses propriétaires. Son siège est situé à Oberohringen près de Winterthour.

Infos: www.vitodata.ch

Se tourner vers l'avenir

Cette année, le salon des professionnels de santé IFAS proposera plusieurs solutions consacrées à la cybersanté. Ce sera par exemple le cas sur le stand 112 situé dans la halle 7 (Messezentrum de Zurich, 26 au 29 octobre). Spécialisée dans les logiciels pour médecins, l'entreprise Vitodata AG a prévu six postes de travail de démonstration pour donner un aperçu de l'avenir de l'informatique dans le secteur de santé, à court et à long terme. L'accent sera mis sur des thèmes d'actualité comme l'échange électronique de données (SMEEEX), l'anamnèse et la carte d'assuré. Forte de 30 ans d'expérience, l'entreprise suisse produit, met en œuvre et exploite des solutions informatiques pour cabinets médicaux et hôpitaux. Près de 4 400 clients utilisent actuellement le logiciel de gestion de cabinet vitomed. La part de marché de Vitodata est ainsi d'environ 40%. La PME, qui emploie 109 collaborateurs sur les sites d'Oberohringen (siège) et de Bienne, se conçoit comme un entrepreneur général. Le département central d'ingénierie est intégré dans les domaines Consulting et Operating.

Paysages historiques

L'un des plus grands défis des concepteurs de logiciels pour le secteur de la santé est l'hétérogénéité des environnements informatiques. Non seulement chaque cabinet médical est équipé d'une multitude d'appareils de fabricants divers et variés, mais leur association forme en outre une configuration unique dans chaque cas. Tous les appareils imaginables sont raccordés à l'ordinateur: appareils de test de la fonction pulmonaire, électrocardiogrammes, appareils de laboratoire, appareils de radiographie, scanners et imprimantes. Vitodata a programmé à ce jour 420 interfaces pour ses logiciels - c'est le record de la branche. Le tableau est rendu encore plus complexe par le fait que de nombreux cabinets utilisent du matériel et des logiciels obsolètes. Vitodata estime qu'il y a beaucoup à faire dans la gestion du cycle de vie. La meilleure application demeurera impuissante si le matériel ne suit pas!



Offrir un service informatique complet au lieu de vendre des licences

Afin de remédier à ce problème, l'entreprise Vitodata s'est positionnée comme Application Service Provider (ASP) il y a déjà cinq ans de cela. Ce modèle d'exploitation présente plusieurs avantages:

- Le médecin n'a plus à s'occuper de la sécurisation des données et de l'actualisation des logiciels.
- Les données sont sauvegardées de manière centrale, ce qui les rend plus faciles d'accès pour les médecins, par exemple dans le cas des groupements de cabinets constitués pour assurer les gardes.
- L'exploitation centrale facilite le contrôle et la maintenance du logiciel.
- En termes de coût global, le modèle ASP s'avère 10 à 25% moins cher.

Basée sur la technologie Citrix, la solution ASP de Vitodata a toutefois ses limites. Les clients légers ne peuvent effectuer qu'une partie des tâches informatiques dans les cabinets en raison des capacités locales requises par

les périphériques. Vitodata accorde pourtant une grande importance stratégique à son modèle ASP. 350 postes fonctionnent actuellement via Internet avec des logiciels en location. Le potentiel est immense: les clients actuels travaillent à eux seuls sur 12 000 postes. Les fonctions du logiciel ASP doivent être étendues progressivement.

Le mot magique est la redondance

Un aspect central du modèle ASP est la disponibilité. En cas de défaillance du centre informatique ou de la ligne de données, plus rien ne fonctionne dans le cabinet. Pour garantir une disponibilité maximale des données, il faut des solutions redondantes à tous les niveaux: raccordements, réseaux, ordinateurs, mémoires. L'entreprise Vitodata s'est prémunie en conséquence. Le centre informatique basé dans le quartier industriel d'Oberohringen est connecté à un deuxième dispositif de stockage des données situé à proximité. Les données du centre informatique y sont répliquées toutes les heures et conservées deux jours et demi. Etant donné que le transfert des données entre le médecin et le centre informatique utilise une connexion Internet sécurisée, le raccordement Internet doit lui aussi être conçu de manière redondante.



René Zwahlen (à gauche), ingénieur système, et Patrick Schiess, chef de l'équipe centre informatique, garantissent l'exploitation sans défaillance du centre informatique de Vitodata à Oberohringen.

Des défis pour l'opérateur

La distribution des logiciels via Internet qui devient monnaie courante sur le marché des licences présuppose une bande passante élevée. D'autre part, la solution ASP doit garantir une disponibilité maximale. En pratique, les données doivent rester disponibles lorsque les événements suivants se produisent, séparément ou simultanément:

- Endommagement du câble en fibres optiques sur le réseau de raccordement.
- Panne de la plateforme de service sur le réseau fédérateur de l'opérateur.
- Opérateur déconnecté d'Internet.

Conséquence: le bâtiment doit tout d'abord être raccordé doublement par des lignes en fibres optiques empruntant des chemins séparés jusqu'au réseau fédérateur de l'opérateur. Deuxièmement, le trafic de données doit automatiquement basculer sur une plateforme de services alternative en cas d'interruption du service sur le réseau fédérateur. Troisièmement, une solution BGP gérée doit être utilisée pour réguler de manière autonome le trafic Internet par le biais de deux fournisseurs.

Nette supériorité de l'offre d'upc cablecom

Le concept reposant sur la redondance des accès, plateformes et fournisseurs confère certes à l'exploitation ASP la disponibilité souhaitée, mais une PME comme Vitodata peut-elle se le permettre? La comparaison des offres a abouti à un résultat surprenant: l'offre d'upc cablecom business ne se contentait pas de convaincre par ses spécificités techniques. C'était aussi la seule offre dans le domaine du raisonnable en termes de prix. Après une brève période de travaux, le raccordement Internet a pu être mis en service au siège le 29 juillet 2010. La bande passante est actuellement de 100 Mbit/s. Les ressources primaires sont le réseau fédérateur MPLS et l'accès Internet d'upc cablecom. Ce sont le réseau fédérateur SDH d'upc cablecom et l'accès Internet d'Interoute qui font office de solution de repli. L'étroite collaboration entre upc cablecom et Interoute a un autre avantage de poids pour Vitodata: même si deux opérateurs participent à la solution, Vitodata a un interlocuteur unique et ne reçoit qu'une facture.

Une chance aussi pour les clients de Vitodata

Il reste un point faible: la connexion Internet chez le client. Là encore, il faut miser sur la redondance dans la mesure du possible. La coopération avec upc cablecom s'est avérée un nouveau coup de chance dans ce contexte. upc cablecom business propose non seulement aux cabinets médicaux les raccordements Internet les plus rapides du moment, y compris l'installation, des adresses IP fixes et une assistance professionnelle (Business Support), mais offre également des options de redondance abordables pour les solutions ASP. Les Business Internet Fiber Power Services sont disponibles dans toute la Suisse dès CHF 78.- par mois (hors TVA). Forte de cette offre sans pareil, Vitodata peut maintenant proposer un service complet optimum. Ce qu'il manque encore maintenant, c'est un soupçon de volonté d'innovation supplémentaire du côté des médecins.

Texte/images: Guido Biland, alphatext.com

Your ambition. Our commitment.

Tel. 0800 888 310 | upc-cablecom.biz

Corporate Network • Internet • Phone • TV



upc cablecom
business