



AU CHU DE LIMOGES, LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT EST AU RENDEZ-VOUS

# SUCCÈS SUR TOUTE LA LIGNE POUR ANTICYCLONE

Totalisant 1 976 lits et places, le CHU de Limoges porte un plan de transformation ambitieux, au sein duquel le déploiement de la dictée numérique et de la reconnaissance vocale représente un enjeu stratégique. Un choix dont se félicite aujourd'hui son Directeur Général, Jean-François Lefebvre. Retour sur deux années de collaboration étroite avec l'éditeur Anticyclone pour sa solution Dic'T.

Par Joyce Raymond



**Jean-François Lefebvre, Directeur Général du CHU de Limoges**

## **Pourquoi vous êtes-vous engagé en faveur d'un déploiement massif et rapide de la dictée numérique et de la reconnaissance vocale ?**

**Jean-François Lefebvre :** Ce choix stratégique s'inscrit dans une politique, plus vaste, de transformation structurelle. Il nous fallait, pour cela, mettre en œuvre de nouvelles organisations, pour lesquelles le numérique s'est rapidement imposé comme un levier déterminant. Ce plan global a donc bénéficié d'un investissement à hauteur de 18 millions d'euros sur 24 mois. Il existait également de fortes attentes en termes d'usages : la communauté médicale était elle-même demandeuse d'une solution de dictée numérique et de reconnaissance vocale.

## **Justement, quelles étaient ses attentes ?**

Les praticiens souhaitaient en finir avec

les retards dans la gestion des documents – comptes-rendus, fiches de liaison, dossiers patients, ... –, qui complexifiaient leurs relations avec les médecins de ville. Cela dit, nous étions tous convaincus de la nécessité d'accélérer la production documentaire. C'est pourquoi nous avons mis à profit le déploiement de la reconnaissance vocale pour généraliser l'usage de la messagerie sécurisée de santé, afin de travailler dans un environnement numérique complet.

## **Comment évaluez-vous aujourd'hui votre retour sur investissement ?**

Une fois le nouvel environnement stabilisé, nous avons établi un premier bilan. Le retour sur investissement était visible à plusieurs niveaux. D'abord en termes de qualité, aussi bien pour les médecins que pour les secrétariats médicaux. Libérées des tâches de



## “LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT ÉTAIT VISIBLE EN TERMES DE QUALITÉ ET SUR LE PLAN ÉCONOMIQUE”

frappe, les secrétaires peuvent consacrer plus de temps à l'accueil et la prise en charge des patients, passant dès lors d'un rôle d'exécutante à celui d'assistante – une valorisation qui est en phase avec la politique d'évolution de nos métiers. Ensuite sur le plan économique : les postes libérés au sein des secrétariats ont pu être redéployés ailleurs, nos performances et notre attractivité se sont clairement améliorées, et nous économisons beaucoup de papier et d'affranchissement !

### Quelles actions spécifiques avez-vous porté pour mener à bien ce projet ?

Nous avons mis en œuvre un vaste plan d'accompagnement et de communication, en informant les secrétaires et médecins des déploiements menés service par service, et en leur présentant les bénéfices attendus. À chaque fois, nous nous sommes également attachés à identifier clairement l'accompagnement : Anticyclone, la direction des services informatiques, les équipes soignantes. Il était important de rassurer chacun en proximité dans la mise en œuvre des nouveaux usages. Notre choix : clarté, proximité et formation.

### Dic'T, la solution d'Anticyclone, couvre le workflow complet de la production documentaire.

### Cette dimension était-elle déterminante dans votre choix ?

Le workflow, cette gestion des processus documentaires, nous importait en effet beaucoup. C'est un élément de qualité et de réussite, qui non seulement aide à bâtir de nouvelles organisations service par service, mais est également conforme aux attendus des documents médicaux officiels. Ceux-ci étaient jusqu'à présent conservés sous format Word ; ils pouvaient donc être modifiés. Une gestion en mode workflow nous a permis de formaliser leur validation et de les sécuriser. Ce volet de la solution d'Anticyclone est apprécié de nos équipes : il s'intègre bien dans les usages.

### Envisagez-vous d'inscrire le déploiement de la dictée numérique et de la reconnaissance vocale dans un cadre plus territorial ?

Nous sommes en direction commune avec le CH Saint-Junien et partageons des équipes dans plusieurs disciplines chirurgicales. Déployer des solutions numériques sur cette base commune est un vrai atout : les médecins pourront conserver le même environnement de travail et le même outil, quel que soit le site hospitalier d'exercice médical. La solution Anticyclone permet de bien aborder la territorialité. D'autres établissements du Limousin l'ont d'ailleurs déjà choisie. ●



**Christophe Boutin, Président Directeur Général du groupe Maincare Solutions, qui a acquis Anticyclone et sa solution Dic'T en 2019**

### UNE NOUVELLE ÈRE S'OUVRE POUR ANTICYCLONE ET SA SOLUTION DIC'T

« Le projet mené par le CHU de Limoges est exemplaire à bien des égards : sa dimension organisationnelle a dès le départ été prise en compte, il a été fortement soutenu par la Direction Générale, et il s'est inscrit dans une dynamique collective qui a permis de respecter un calendrier serré. En 12 mois, tout le secteur MCO a été équipé, et surtout le retour sur investissement attendu a été délivré », note Christophe Boutin, Président Directeur Général du groupe Maincare Solutions, qui a acquis Anticyclone et sa solution Dic'T en 2019.

Ce rachat s'inscrit aujourd'hui dans un double enjeu stratégique : « D'une part, muscler le développement d'Anticyclone, à travers une Business Unit qui continuera de porter des projets de déploiements massifs. De l'autre, capitaliser sur son savoir-faire pour en faire bénéficier toute la chaîne sanitaire. Dic'T s'appuie en effet sur une technologie mature qui, utilisée à l'échelle territoriale, peut être source de valeur ajoutée. Déjà interopérable avec tous les DPI du marché, elle va être nativement intégrée à la plateforme territoriale de productions de soins Maincare IC », poursuit-il.

Anticyclone a d'ailleurs, récemment encore, conforté sa position de leader sur le marché : après avoir déjà fait l'objet de deux référencements consécutifs par le Resah, Anticyclone a de nouveau été choisi par la centrale d'achats dans le cadre d'un appel d'offre concurrentiel. « Ce succès représente une nouvelle reconnaissance pour Dic'T, qui couvre tous les besoins de production documentaire, de la simple reconnaissance vocale au curseur jusqu'au workflow complet. Il s'agit donc d'une excellente nouvelle pour tous les établissements souhaitant profiter du fort retour sur investissement issu de la mise en place de cette solution et d'une contractualisation rapide ! », conclut Christophe Boutin.