

Evénement
2èmes Trophées du Cloud Computing
 Découvrez les lauréats 2012 !

Entretien CxO-CIO
Nicolas Leroy-Fleuriot, Pdg de Cheops Technology
 « Le marché cloud de la santé va éclater dans les



Projets IT
La CNAM choisit Qual'IT pour la qualité de son réseau
 La validation du réseau est assurée par Qual'IT

Nicolas Leroy-Fleuriot, Cheops Technology : « Le marché cloud de la santé va éclater dans les trois prochaines années »

Le 5 juin 2013 (19:02) - par Jean-François Ruiz

Rubriques : Divers Tags :

Pour emporter l'appel d'offre lancé par le 3 eme opérateur privé de santé en France, Cheops Technology a obtenu l'agrément ministériel sur la garantie de protection des données personnelles et adapté, dans la foulée, son offre générique de cloud privé.

LeMagIT : Cheops a obtenu l'agrément du Ministère de la Santé, en tant que « hôteur de données de santé à caractère personnel »



Nicolas Leroy-Fleuriot : Oui et au niveau le plus large, puisqu'en fait, nous sommes habilités à héberger tout type d'application, c'est-à-dire tous les progiciels du marché, ou tout applicatif développé par un client final, qui gère des données de santé à caractère personnel.

Donc c'est l'agrément le plus large qui nous a été attribué, a contrario de certains éditeurs de logiciels, qui n'en dispose uniquement que pour l'hébergement de leur propre solution logicielle.

LeMagIT : D'autres sociétés de services bénéficient-elles également de cet agrément ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Je crois que cinq ou six entreprises comparables à la nôtre l'ont obtenu. Au total, une trentaine de sociétés – y compris les éditeurs de logiciels – doivent disposer de cette habilitation au plus haut niveau.

LeMagIT : Qui étaient vos concurrents dans l'appel d'offres lancé par Medipartenaires, que vous venez de remporter ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Entre 6 et 8 sociétés, y compris des éditeurs de logiciels

LeMagIT : Dont d'ailleurs SFR et Orange...

Nicolas Leroy-Fleuriot : il semble que ce soit le cas...

LeMagIT : Pouvez-vous décrire cette proposition du troisième opérateur français de santé ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Medipartenaires a décidé de refondre la totalité de son système d'information en 2 étapes. L'entreprise a tout d'abord choisi un logiciel de gestion des dossiers patients pour ses vingt-cinq établissements. Après une consultation des différents éditeurs du marché, elle a retenu la société CS3i et décidé de consulter le marché pour retenir un infogérant capable d'accueillir cette solution choisie. C'est à ce stade que 5 ou 6 entreprises ont été consultées.

Retenus à l'issue d'une compétition assez sévère, nous avons commencé à déployer cette application en mode cloud.

LeMagIT : Mais il y a eu un second appel d'offre de Medi-Partenaires ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Dans une deuxième étape – il y a quelques semaines – Medipartenaires a sélectionné un progiciel de gestion de production et de gestion administrative des cliniques (GAP). Les responsables du Groupe ont finalement retenu le logiciel Web 100T, de la société éponyme. L'intégration de cette nouvelle solution a fait l'objet d'un nouvel appel d'offre à destination de prestataires de services. Nous avons également remporté la compétition. Nous en avons profité, durant les 18-24 mois précédant ce deuxième appel d'offres – et simultanément à la préparation de notre dossier d'agrément hôteur de données de santé – pour concevoir et mettre au point iCod Healthcare, une offre de cloud privé entièrement dédiée au monde de la santé...

LeMagIT : Quelle est la spécificité de cette offre comparée à votre proposition iCod standard ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Évidemment, il y a beaucoup de points communs en matière de savoir-faire et d'offre de services, puisque iCod Healthcare s'appuie sur tout ce qui touche au processus de maintien des systèmes en condition opérationnelle, de plan de reprise d'activité, de très haute disponibilité, etc. Les processus sont communs. Dans cette infrastructure cloud hautement sécurisée nous avons déployé des infrastructures dédiées au monde de la santé, sur lesquelles nous n'installerons que des applications santé.

LeMagIT : Qu'est-ce que cela donne concrètement ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : D'abord le caractère de très haute disponibilité. Si l'activité d'entreprises comme CDiscount ou Yves Rocher ne peut souffrir d'une interruption, celle d'un clinique encore moins, parce que des vies humaines peuvent être en jeu. Cela concerne particulièrement le premier volet de notre solution, iCod healthcare Outsourcing qui est un Cloud externe à destination des établissements de santé.

Ensuite, il existe, par exemple, de très gros CHU qui bien que disposant d'équipes informatiques assez importantes et possédant deux data-centers distants ont besoin de compétences la nuit, le week-end, les jours fériés, etc.

Dans ce cas l'entité cliente va garder ses infrastructures et ses équipes informatiques, mais nous prendront la main sur leur SI à des heures de la journée ou à certaines périodes données de l'année (iCod Healthcare Monitoring).

Par ailleurs, de gros établissements de santé équipés d'un seul data-center, peuvent avoir besoin d'un centre de données de secours. Ce back-up sera installé dans nos data centers et il sera associé à un PRA entièrement géré par Cheops (iCod Healthcare Continuity).

LeMagIT : Le dernier volet de votre proposition est encore plus centré sur l'aspect médical ...

Nicolas Leroy-Fleuriot : Il s'agit en effet d'archiver tout ce qui concerne l'imagerie médicale - IRM, scanner, etc. – avec un applicatif dédié. Nous sommes entrain d'auditer des solutions de DELL et d'EMC² sur lesquelles nous appuierons notre offre d'archivage. Cette solution baptisée iCod Healthcare Archiving sera disponible dans le courant de l'été

LeMagIT : Quel est le montant du deal ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Il s'agit d'un contrat d'une durée de 48 mois, d'un montant à la hauteur des enjeux propres au troisième opérateur privé de santé en France

LeMagIT : Vous avez annoncé avoir entamé des discussions avec certains grands éditeurs spécialisés dans le monde de la santé. Qui sont-ils ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Plusieurs pistes sont à l'étude. Nous sommes par exemple accueillis au salon HIT portes de Versailles à Paris (28 au 30 mai 2013) sur le stand de l'éditeur McKesson, leader mondial de la santé. Cela donne une idée de ce qui pourra se passer dans un proche avenir...

LeMagIT : D'autres gros contrats en perspective dans ce secteur de la santé ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Oui, nous attendons des réponses sur plusieurs gros appels d'offres dans les semaines qui viennent. Je peux rajouter que le domaine de la santé est un marché très actif qui va se développer énormément dans les trois ans qui viennent.

LeMagIT : Vous faites une spécialité du secteur de la santé ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous nous sommes donné un slogan : « *iCod Healthcare, le premier cloud bon pour la santé* ». Savez-vous pourquoi ? Non seulement nous avons obtenu le tampon agrément Hébergeur de données de santé mais de plus, nous possédons dans notre parc au moins un data center sur deux de dernière génération, qui émet deux fois moins de CO2 car il consomme deux fois moins d'énergie qu'un autre ...enfin notre offre iCod Healthcare se veut particulièrement performante, tant du point de vue technologique que du point de vue prix, elle est donc bonne pour le secteur de la santé !

LeMagIT : Combien de clients comptez-vous aujourd'hui pour avec l'offre iCod générique ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Un peu plus d'une centaine de références dont quelques-unes assez prestigieuses : CDiscount, Yves Rocher, Ceva Santé Animale ou Altadis qui nous a confié la gestion de ses 12.000 bureaux de tabac en France. .. Et puis un grand nombre de PME sur SAP, JD Edwards et sur Generix.

LeMagIT : Quand et comment êtes-vous rentrés dans le cloud ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Cela s'est passé en deux phases. En 2007, nous avons décidé de bâtir notre propre data-center de production,. Il s'agit d'un équipement de dernière génération, à refroidissement haute densité. Il a été inauguré en juillet 2009 et en décembre 2009, nous avons lancé l'offre iCod pour « Infrastructure Cheops on Demand » en interconnectant notre datacenter de production à un datacenter de secours distant de 25 km via 2 chemins de fibre optique. Ce dispositif nous permet de faire de la réplication synchrone et donc de garantir un très haut niveau d'intégrité des données, à des coûts qui n'ont rien à voir avec ceux des datacenters parisiens.

Medi-Partenaires sensible au cloud « sur mesure »

On pourrait se contenter de constater qu'il s'agit d'un deal entre bordelais, puisque les deux groupes sont originaires de la région. Il apparaît cependant que, dans le contexte des obligations imposées par le décret ministériel relatif à l'hébergement des données de santé personnelles, le contrat établi en mars dernier et liant pour 48 mois Médi-Partenaires et son prestataire Cheops Technology est soumis à quelques critères d'une autre exigence.

Le groupe Medi-Partenaires, présenté comme le troisième opérateur privé de santé en France, réalise en effet 550 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Il propose 4000 lits, répartis en une trentaine d'établissements où 5500 collaborateurs se portent au chevet de 560 000 patients chaque année.

Pour la bonne marche de l'ensemble, le groupe déclare un investissement de 40 millions d'euros annuels.

Grace à cette évolution du système d'information vers cette solution de cloud privé, **Sylvie Coiffard, DSI du groupe** reconnaît une nette économie en matière d'infrastructure et de mutualisation des prestations (astreintes, formation...).

Pourquoi le choix de Cheops Technology ? Pour la DSI, discrète comme il se doit sur les chiffres du contrat, le caractère de service sur mesure et la maturité de l'offre iCod ont eu raison des arguments déployés par d'autres concurrents (dont Orange et SFR) engagés dans la réponse à l'appel d'offre.

LeMagIT : Il est écrit sur votre communiqué de presse que vous disposez « d'un sens du service hors du commun ». Comment se traduit cette qualité ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Ça se traduit par une forte capacité à personnaliser la prestation de cloud, le suivi de la production des clients, du maintien des systèmes en condition opérationnelle. C'est ce qui nous différencie par rapport aux autres grands acteurs du Cloud qui sont nos habituels concurrents. Nos clients ont plus de chance de tomber au téléphone aux heures ouvrées comme non ouvrées, sur les mêmes interlocuteurs qui connaissent leur environnement. Pas besoin de tout réexpliquer à un correspondant de centre d'appel situé un coup à l'Ile Maurice, un coup au Maroc, en Tunisie ou ailleurs. Chez nous, il y a une capacité, vraiment, à personnaliser la production et à assurer un suivi rapproché dans le temps.

LeMagIT : Une personnalisation dans les limites du cloud et du principe de mutualisation des applications ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous allons jusqu'à personnaliser l'environnement du client. Certains clients des clients ont des anciennes versions de SAP, d'autres des anciennes versions de bases de données Oracle. Nous les accueillons sans leur imposer des changements de version. Ceci nous différencie de beaucoup de nos confrères, qui, eux, imposent de passer sur Oracle 11, en SQL V5, etc.

LeMagIT : Avez-vous des projets concernant le big data ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Absolument. Après iCod Healthcare (pour l'instant on aboutit cette solution sur la complétude des offres que j'évoquais avec notamment le volet archivage) et ensuite, dans la 2^{ème} moitié de l'année, si tout va bien, nous allons travailler pour lancer en décembre, une offre dénommée iCod big data.

LeMagIT : De l'outsourcing de solutions big data ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Cette offre sera destinée aux entreprises qui n'ont pas les moyens de gérer une plateforme de big data chez eux. Nous accueillons des grosses bases de données de type non-structurées, et mettrons à disposition des outils pour analyser ces données. Je pense notamment à des outils développés par un de nos clients, qui s'appelle AT-Internet qui est l'éditeur entre autres du logiciel Xiti.

LeMagIT : Est-il nécessaire d'envisager également des partenariats dans le domaine de Big data ?

Nicolas Leroy-Fleuriot : Nous proposerons sans doute cette offre dans le cadre d'une alliance – qui n'est pas totalement décidée encore – avec un spécialiste de l'analyse de données non-structurées et du Big data.

Nos clients pourront ainsi nous confier leur base de données non-structurées et ils disposeront d'applicatifs – probablement développés par AT-Internet ou un de ses confrères – pour accéder du big data à des prix défiant toute concurrence.

