



CleanLease : Ensemble plus forts

Depuis plus de 100 ans, CleanLease est spécialisée dans le nettoyage et la location de textile de qualité. Sa première blanchisserie a ouvert ses portes en 1910 à Wormerveer (Pays-Bas). Depuis lors, CleanLease n'a cessé de se développer pour devenir aujourd'hui un acteur phare pour les hôpitaux, les institutions de soins, aux Pays-Bas et en Belgique. Dans un monde en perpétuel changement, CleanLease entend, grâce à l'innovation, la transparence et la durabilité, conserver son rôle de leader dans l'industrie de l'entretien du textile pour les hôpitaux et les institutions de soins, tout en s'appuyant sur une stratégie ambitieuse et réfléchie axée sur l'efficacité et l'innovation, CleanLease entend rendre service de manière optimale à ses clients (hôpitaux, institutions de soins). Dans le paysage des soins de santé en constante évolution, CleanLease souhaite décharger de toute préoccupation les consommateurs nécessitant des soins et jouer ainsi un rôle clé. En 2019, CleanLease a uni ses forces avec Malysse en Belgique et avec Lips+ aux Pays-Bas. En agissant de concert, c'est une entreprise solide et professionnelle qui se développe dans le secteur de l'entretien du textile et de la logistique. Car son réseau unifié de sites offre une meilleure couverture et permet à CleanLease de toujours être à proximité de ses clients.

Entretien avec Alain Inghelbrecht, directeur commercial, CleanLease



La société CleanLease...

Alain Inghelbrecht: CleanLease est spécialisée depuis plus d'une centaine d'années dans le domaine du nettoyage et de la location de textiles de qualité pour les hôpitaux. A partir d'une première blanchisserie basée à Wormerveer (Pays-Bas) à ses débuts en 1910, l'entreprise s'est progressivement développée et est aujourd'hui présente aux Pays-Bas et en Belgique tout en répondant aux demandes de clients français et allemands. En 2018, CleanLease s'est encore agrandie avec un changement d'actionnaires et le rachat des numéros deux sur les marchés belge et néerlandais que sont Lips+ et Malysse.

Comment garantissez-vous à vos clients un service ponctuel, rapide et intelligent?

A. I.: L'entreprise intègre plusieurs pôles dédiés à la vente, au marketing, à l'opérationnel ou à la logistique, entre autres. Chaque secteur est géré par un manager ayant pour mission d'assurer le bon fonctionnement de son département. A cela s'ajoutent des réunions communes pour

échanger les idées entre chaque secteur et optimiser le fonctionnement de la société. Aujourd'hui, nous proposons un service global capable de traiter toutes les problématiques de nos clients liées au linge. Notre personnel est présent sur le site hospitalier et assure le relais entre les équipes de l'établissement et nos installations. Nos collaborateurs répondent ainsi aux besoins du client tout en réglant rapidement les problématiques internes liées au fonctionnement de l'entreprise. Des réunions hebdomadaires ou mensuelles sont néanmoins toujours maintenues entre les responsables hospitaliers et les dirigeants de CleanLease pour assurer la supervision des opérations. Plusieurs groupes d'hôpitaux nous font confiance et ont recours à notre expérience et à nos compétences pour s'assurer de disposer de textiles propres, confortables et d'une qualité durable.

CleanLease offre un service spécialisé dans le secteur du repos, du soin et des loisirs. Nous nous distinguons par la durabilité, l'hygiène, la logistique et la technologie impliquées dans nos services. Nous sommes fiers de la diversité et de l'implication de nos collaborateurs. Nos efforts se concentrent également sur l'optimisation de nos prestations en vue de rationaliser, sur le long terme, les coûts d'un établissement liés à nos prestations.



La crise sanitaire Covid-19 a-t-elle entraîné une meilleure valorisation de vos métiers ?

A. I. : Cette crise a effectivement mis en lumière nos compétences. Durant cette période particulière, CleanLease a reçu la presse au sein de ses installations, les médias s'intéressant à d'autres domaines que le soin infirmier dans la lutte contre le Covid-19. Sans linge, sans vêtements de travail, sans protection, un hôpital ne peut pas fonctionner et cette affirmation s'est vérifiée durant la crise sanitaire. L'ensemble des professionnels assurant les missions annexes au soin dans l'hôpital ont également été reconnus. Je profite d'ailleurs de cette occasion pour exprimer ma fierté et mon respect aux collaborateurs de CleanLease qui ont continué à exercer au sein des hôpitaux dans une période et un contexte difficiles. Nous avons, bien sûr, rapidement assuré la protection de notre personnel grâce à des procédures spécifiques et une gestion adaptée du linge infecté intégrant une distinction des flux. La qualité de nos prestations a renforcé la confiance entre nos équipes et nos clients qui nous ont félicités à de nombreuses reprises. Pour les soutenir et répondre à leurs besoins, nous avons assuré l'entretien de 30 % de vêtements supplémentaire grâce à une réorganisation de nos équipes et à l'emploi d'intérimaires. Nos collaborateurs se sont montrés particulièrement impliqués, acceptant une adaptation de leurs horaires et travaillant également les week-ends et les jours fériés.

Comment les exigences des établissements de santé ont-elles évolué ces dernières années en matière de traitement de linge ?

A. I. : Notre domaine d'expertise est régi par une réglementation fédérale très stricte. Le nettoyage du linge se fait dans le respect de processus préétablis devant totalement séparer les flux de linge sale et propre. Outre l'externalisation des fonctions liées au linge, les hôpitaux veulent être certains de disposer de vêtements de travail en continu et, en période de crise sanitaire, en quantité accrue. Ils souhaitent également des équipements de protection réutilisables devant être très régulièrement traités selon des processus étudiés et adaptés en interne par nos équipes. Par ailleurs, les maisons de repos demandent depuis quelques années un linge plus coloré, contrairement aux hôpitaux qui continuent de privilégier le linge blanc.

Quelle est la nature de votre collaboration avec le CHU Tivoli ?

A. I. : Nous avons renouvelé notre contrat avec le CHU Tivoli au début de l'année 2020. Après un retard en raison de la crise sanitaire, nous avons débuté, en juillet, nos activités liées au traitement et à la location de linge et de vêtements professionnels pour l'établissement. Nous sommes partenaires depuis plusieurs années, ce qui prouve la satisfaction du CHU. Nous assurons un contact renforcé avec notre client par la désignation d'un référent et la mise en place de solutions de traçabilité de nos produits. Des réunions mensuelles et des échanges réguliers par mail ou téléphones nous permettent d'assurer le suivi de nos opérations. Tous les contacts avec nos clients sont enregistrés et acheminés au responsable des opérations concerné.

Dans quelle mesure l'aspect écologique est-il présent dans les actions de CleanLease ?

A. I. : De nombreuses normes ont évolué ces dernières années pour mieux traiter les problématiques écologiques. En 2020, nous avons décidé de remplacer le 100 % coton par un coton recyclé, un textile durable, utilisé, dans un premier temps, pour nos dix produits les plus populaires. Nous planifions le remplacement de la totalité de nos solutions au cours des prochaines années. Ce nouveau textile favorisera une réduction des

consommations d'eau et de produits dans nos prestations de nettoyage. La composition des vêtements de travail est également retravaillée avec l'utilisation de plastiques et autres matières recyclées.

Concernant la production, nous essayons continuellement d'optimiser nos processus pour mieux respecter l'environnement en diminuant nos consommations d'eau, de plastique et de produits chimiques tout en développant des circuits plus courts. Nous aurons également besoin d'une période d'adaptation pour adapter nos procédures aux nouvelles réglementations. Dans ce contexte, nous sommes accompagnés d'une société externe pour assurer le suivi de l'amélioration de sujets précis prédéfinis. Nous étudions notamment l'utilisation de camions électriques à plus grande contenance et nous avons développé un nouveau conteneur d'une plus grande capacité pour le stockage du linge. Nous envisageons l'optimisation des transports avec des circuits plus courts et rapides pour réduire la consommation de carburant et les émissions de CO2 de nos activités. Nos logiciels sont également en cours de modernisation pour mieux suivre les opérations de nos équipes et favoriser l'optimisation de nos pratiques et les coûts de nos clients. En tant que modérateur des opérations liées à la responsabilité sociétale de l'entreprise, je suis parfaitement conscient que ces évolutions nécessiteront du temps et des efforts importants. Nous visons les certifications ISO 14000 ou ISO 26000, pour répondre aux besoins de nos clients mais surtout car CleanLease souhaite marquer son implication dans le respect de l'environnement et la préservation de notre planète.

Quelles sont les perspectives d'évolution de CleanLease pour les années à venir ?

A. I. : Nous avons récemment acquis plusieurs sociétés que nous devons intégrer dans nos processus. Nous devons nous concentrer sur l'optimisation de nos procédures de production pour un meilleur rendement, ainsi que nos actions de transport. Avec les hôpitaux, nous poursuivons nos efforts pour toujours mieux comprendre et anticiper les problématiques et les besoins spécifiques des hospitaliers afin de développer en interne et de proposer les meilleures réponses et les meilleurs équipements.

Belgique

CleanLease

Vullaertstraat 73

8730 Oedelem (Beernem)

+32 (0) 50 79 93 93

Pour contacter CleanLease

Un numéro central :

+32 (0) 50 79 93 93

Tous les jours ouvrables
de 7h30 à 17h00

Pays-Bas

CleanLease BV

Hoogewaard 191

2396 AR Koudekerk aan den Rijn

+31 (0) 88 400 27 00

KVK Leiden 28062071

www.cleanlease.com



Dedalus : positionner le patient au cœur du Système d'Information

« Dedalus, constitué de nombreuses sociétés acquises progressivement depuis sa création en 1982 par Giorgio Moretti, actuel Chairman du groupe est devenu, au cours de sa croissance, le leader du marché italien du système d'information hospitalier et de l'intégration de systèmes corollaires au secteur de la santé. Entre 2015 et 2016, le groupe a profité du soutien du fonds d'investissement français Ardian, l'un des plus importants fonds européens, pour racheter le troisième acteur le plus important de son secteur en Italie, alors actionnaire de notre propre entreprise française. La volonté d'Ardian est de faire du groupe Dedalus le leader européen dans son domaine en renforçant sa présence partout en Europe. Dedalus a finalisé en début d'année l'acquisition de Agfa HealthCare IT, lui permettant de devenir le leader en Allemagne et en France tant sur le domaine du HIS que sur le Diagnostic. Aujourd'hui, Dedalus emploie entre 3800 personnes dans 30 pays, avec un CA consolidé proche de 480 M€. Concernant l'entité que je pilote, Dedalus France, nous représentons plus de 1000 personnes et intervenons en France ainsi, qu'en Belgique, au Luxembourg, en Suisse et dans tous les pays d'Afrique et du Moyen-Orient. »

Présentation avec **Frédéric Vaillant**, directeur général, Dedalus France



Quelles sont les enjeux en matière de SI sur le secteur hospitalier ?

Frédéric Vaillant : Nous constatons une tendance à la mutualisation et à la coordination des solutions de SI pour une meilleure gestion de leurs coûts. L'Italie est assez avancée sur cette thématique

puisque ces regroupements de SI entre établissements s'étendent à l'échelle régionale et non uniquement départementale, comme ce peut être le cas en France. En Belgique nous commençons à voir le réseau hospitalier se former, mais il n'est pas encore évident que nous aurons un fonctionnement identique. Dans

ce contexte, l'optimisation et la mutualisation sont les enjeux majeurs, c'est sur ces points que Dedalus se concentre. Nous proposons un accompagnement de nos clients sur tous les axes d'optimisation : Les plateaux techniques, un SIH partagé permettant des échanges sécurisés et des économies d'échelle tant au niveau RH que Technologique. Les échanges entre le personnel soignant multi-établissement et multi-organisation deviennent un axe prioritaire. Au sein d'un même réseau hospitalier utiliser un même outil de prescription pour le patient est source de sécurité et de gain de temps. Enfin l'interopérabilité constitue un véritable point fort, très fort. Elle comprend la communication entre différents établissements et la communication ville-hôpital pour le déploiement du parcours patient.

Dedalus a acquis Agfa HealthCare IT. Pourquoi ce rapprochement était-il stratégique pour le groupe ?

F. V. : La stratégie du Groupe Dedalus est très claire et affichée depuis 2016 lors de l'acquisition en France de Medasys. Le groupe appuyé par le fonds d'investissement français ARDIAN, affiche son souhait de créer un véritable leader européen en solutions numériques en santé, non seulement au niveau SIH mais également sur le diagnostic ou notre position dépasse les frontières de l'Europe. Il nous fallait accroître rapidement notre position en Europe et notamment en Allemagne. Avec Agfa HealthCare IT (Aceso), c'est chose faite car nous devenons leader en Allemagne, en Italie et en France. Le Groupe ne s'arrêtera pas là, d'autres projets d'envergure internationale sont prévus dans les 2 ans, notre souhait est de constituer une véritable alternative aux grands groupes américains tels que Epic et Cerner.

Quels sont aujourd'hui les objectifs du groupe au niveau européen ?

F. V. : Des objectifs clairs de leader européen, capable d'investir massivement dans des solutions up-to-date (Fullweb et cloud Hybrid). Nous pensons que le marché européen est extrêmement fragmenté, au niveau national à l'échelle de chaque pays mais jusqu'à ce jour sans vrai leader. Les différentes acquisitions qui ont été faites en Italie, en France (5 en 2 ans), en Allemagne, en Espagne, nous permettent aujourd'hui d'avoir une place significative dans le marché européen et particulièrement dans les pays cités. Nous allons continuer à croître comme en France avec 12% de croissance (organique) à périmètre constant, mais également sur de nouvelles acquisitions via de nouvelles opportunités qui se présenteront ou des cibles précises permettant d'accéder à un marché.

Quelle est la nouvelle stratégie produit de Dedalus ?

F. V. : Dedalus souhaite représenter les valeurs européennes et défendre notre identité et notre savoir-faire, nous avons vu Cerner s'installer dans certains pays puis finalement céder ses activités ou encore Epic choisir certains établissements sur des critères qui semblent avant tout économiques. Le Groupe souhaite impulser une nouvelle approche, une philosophie et devenir le 1^{er} opérateur de solutions numériques en santé. Nous accompagnerons nos clients globalement, non seulement sur le SIH mais également sur la gestion des infrastructures, sur les managements des services et l'infogérance. Nous avons pris beaucoup d'avance sur le domaine du diagnostic, qui représente 42% de notre activité tant sur le LIS que sur l'imagerie, avec des positions différentes selon les pays. Nous comptons maintenir notre position de leader voir accroître celle-ci en lançant plusieurs nouveaux produits dont une solution innovante dans le domaine de la Pathologie Digitale que nous complétons par une offre matériel disque totalement adaptée à ce marché (D-Storage).

Qu'entendez-vous par stratégie D4U ? Dans quelle mesure s'inscrit-elle dans la continuité de la stratégie D4 ?

F. V. : Le groupe étant construit sur la base d'une grande diversité de sociétés, de solutions et de savoir-faire, il était important de définir une stratégie cohérente lui permettant de progresser sur le plan technologique et fonctionnel mais surtout de protéger les investissements de ses clients. Avec la stratégie D4, nous assurons l'évolution de la douzaine de solutions SIH que nous proposons aux professionnels de santé, cabinets médicaux, cliniques, hôpitaux, sans big-bang ni investissements lourds. Notre objectif est de proposer un produit évolutif de dernière génération technologique, compatible et rétro-compatible avec l'ensemble de nos

solutions installées au sein des établissements de santé. Cette stratégie nous permet de proposer à nos clients une transition plus douce vers de nouveaux modules, alliant ainsi les avantages du modulaire avec l'intégré, vers la modernisation complète de leur SI. Dans le cadre de D4, nous développons des composants et micro-composants comme par exemple, plusieurs solutions « *full web* » qui remplaceront les applications « *legacy* », aussi bien dans un SIL, qu'un RIS ou encore dans le DPI. Avec l'arrivée d'Agfa HealthCare IT nous faisons évoluer D4, vers D4U en intégrant directement les nouveaux modules WEB d'Orbis-U. Ceci permettra tout d'abord, d'amener très vite la base installée Orbis dans la stratégie du groupe et lui permettre d'accéder à tous les nouveaux composants développés autour de D4, mais également aux clients DxCare Evo de recevoir certains modules de l'offre Orbis-U. Dedalus est le seul acteur du marché international à être en capacité de proposer une telle approche.

Quelles sont les nouvelles grandes orientations que vous souhaitez donner aux solutions Dedalus ?

F. V. : Nous venons de lancer plusieurs initiatives, la première sera sur la mobilité et une fois de plus notre approche sera globale. En effet le mobile devient l'outil préféré des soignants mais également celui des patients. Il faut donc mettre à disposition de ceux-ci, notre ECO System avec une architecture complète, comme Quarness, les solutions mobiles de Dromedian, les cas d'usages utiles aux soignants, le Homecare. Nous proposons avec certains partenaires le remplacement de parc DECT vers le poste mobile unique. Le Clinical Knowledge Portal constitue une démarche innovante et communautaire de partage de méthodologie clinique, de référentiels, de terminologies. Nous allons lancer en collaboration avec le CHU de Montpellier et d'autres établissements un centre de recherche partagé et le CKP sera au centre des collaborations entre établissements et industriels. Il y aura encore bien d'autres innovations, tel que Pharmoduct notre robot de production de poches de chimiothérapie ou encore une approche globale WMS (Ware House Management System) intégrant le pilotage de robots et convoyeurs.

Dans quel cadre Dedalus collabore-t-il avec le CHU Tivoli ?

F. V. : Dedalus est fournisseur de longue date du CHU Tivoli par le biais de sa filiale Dedalus Belgium, avec le produit Exacto sur l'anesthésie. Le CHU de Tivoli a été notre client, mais également notre partenaire depuis l'origine de Mexys, rebaptisé Dedalus Belgium l'année dernière. Au sein de l'établissement, nous équipons notamment 13 salles d'opérations et 15 lits SSPI. Le CHU de Tivoli constitue pour nous une véritable référence en Belgique ainsi que sur le secteur de l'anesthésie. Nous équipons déjà beaucoup d'établissements belges (45) avec notre solution Exacto.

Quels sont les nouvelles perspectives d'évolution pour le groupe Dedalus ? Quelles sont vos ambitions ?

F. V. : Nos ambitions sont importantes, nous avons parcouru beaucoup de chemin afin de devenir le leader européen et de changer d'image. Nous revendiquons cette approche d'Opérateur de solutions numériques de santé et il va falloir accroître notre position en Europe et notamment en Belgique, où nous sommes en place avec DxCare Evo (CHBA), Dxplanning, Exacto, DxImage, Kalilab, Ariane et Diamic, mais nous souhaitons conquérir quelques réseaux hospitaliers wallons. Pour ce qui est de notre progression internationale, avec l'appui d'Ardian, nous comptons nous étendre sur tous les continents, toujours avec une démarche de croissance externe, puis de développement.