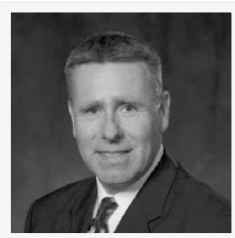




STERIS : pour un environnement plus sain et sécurisé

STERIS est un leader mondial dans la prévention des infections, le contrôle de la contamination et les technologies de soins chirurgicaux et critiques. Partenaire de plus de 25 000 Clients dans plus de 90 pays, STERIS intervient sur l'ensemble du bloc opératoire et propose une offre globale : tables d'opérations, éclairages opératoires, systèmes d'intégration, bras de distribution, mais aussi cloisons, portes, éviers, flux laminaire, etc. Tout est pensé, coordonné et optimisé pour offrir au quotidien une qualité de service remarquable. STERIS, ce sont aussi des technologies au service de la prévention des infections, à travers STERIS IPT (Infection Prevention Technology) : laveurs, désinfecteurs, stérilisateurs et consommables. Sa mission consiste à faire en sorte que l'environnement dans les hôpitaux, les centres chirurgicaux, les laboratoires pharmaceutiques et de recherche permette à chaque patient de recevoir des soins vitaux sans risque inutile d'infection ni de contamination.

Entretien avec **William O'Riordan**, Managing Director, STERIS



Le groupe STERIS...

William O'Riordan : La mission de STERIS est d'aider ses Clients à travers le monde à créer un environnement plus sain et sécurisé. Pour cela le groupe leur fournit des réponses innovantes en matière d'équipements et de services dédiés au secteur de la santé.

STERIS mène des opérations de production et de fabrication au Brésil, au Canada, en Finlande, en France, au Mexique, au Royaume-uni et aux Etats-Unis. Le groupe emploie des professionnels de la vente directe et du service pour un grand nombre de marchés et travaille en étroite collaboration avec des partenaires de confiance pour créer des services et une force de vente orientés vers le Client et d'une portée globale.

Comment le groupe STERIS est-il organisé ?

W. O'R. : STERIS est exclusivement tourné vers ses Clients. Toutes ses décisions au niveau local sont prises au plus près des utilisateurs et les marchés directs sont gérés par le personnel sur place en charge de la vente, du service et des relations Clients. STERIS fournit des produits et des services de premier ordre qui répondent aux défis de nos Clients en matière de qualité, de coûts et de prestation de soins. Fort de plus de 120 ans d'histoire, le groupe STERIS et son impressionnant catalogue de marques, encourage depuis longtemps l'innovation, la qualité, la flexibilité et le respect des attentes du Client.

Dans quels pays STERIS est-il le mieux représenté ?

W. O'R. : STERIS est remarquablement représenté à travers le monde. Cependant, le groupe est particulièrement bien positionné sur les marchés de la santé les plus importants, dont le marché français. Les opérations du groupe à Bordeaux comprennent des activités de vente, de service et de relations Clients. La ville accueille aussi des installations de marketing, de développement de produits, de fabrication ainsi qu'un centre dédié à l'optimisation des solutions Clients. STERIS est fier de compter Bordeaux parmi les lieux emblématiques du groupe en matière de design, de développement et de fabrication de produits chirurgicaux avancés pour l'ensemble de ses marchés nationaux. Le groupe attache une importance capitale à la proximité et à l'écoute de ses Clients pour les accompagner au mieux face à tous leurs défis et leur proposer de meilleures solutions.

Quelles sont les solutions de STERIS liées au bloc opératoire ?

W. O'R. : Les solutions et technologies de STERIS apportent les éléments

essentiels d'une infrastructure de salle d'opération moderne. Parmi eux, nous retrouvons des tables d'opération proposant des possibilités avancées en matière de positionnement du patient, des solutions d'éclairages opératoires de pointe, des équipements de gestion de l'environnement et des fonctions essentielles liées à l'acte opératoire (énergie, gaz, etc.) et, enfin, le Digital Operating Room, la plateforme digitale révolutionnant le domaine de la santé. Harmony iQ, la solution de Digital Operating Room de STERIS, était la première de sa catégorie à fournir une infrastructure ouverte et indépendante de toute compagnie spécialisée dans l'endoscopie. Cette indépendance apporte une grande liberté aux professionnels de santé qui peuvent connecter leurs solutions dans toutes les salles d'opération et à tout moment. En effet, avec Harmony iQ, il est commun de voir plusieurs plateformes d'endoscopie utilisées simultanément dans une même salle. Cette liberté et cette flexibilité permettent l'usage d'appareils de plusieurs générations sans se soucier d'éventuels conflits ou manques de compatibilité entre eux. La solution globale de STERIS en matière d'infrastructure en fibre optique fournit une plateforme stable dédiée à la transmission de données images et vidéos dans un environnement sécurisé. Le transfert d'images chirurgicales est simple et intuitif et la gestion des outils digitaux est hautement sécurisée afin de protéger les patients tout en assurant un accès simplifié aux données pour le personnel autorisé. Parce que les appareils évoluent, que les modalités changent et que les usages de données continuent de se développer, le réseau en fibre optique devra proposer un volume toujours plus important de bande passante sans nécessiter un changement de son infrastructure. Aussi, Harmony iQ peut être développé pour s'adapter aux besoins des professionnels de santé.





Pourquoi est-il pertinent de proposer une solution globale liée aux technologies chirurgicales pour les établissements de santé ?

W. O'R. : Une telle solution garantit la compatibilité des différentes technologies intégrées au sein du bloc et, ainsi, fournit un support clinique optimal. La salle d'opération est un environnement complexe comprenant l'usage d'équipements et de solutions hautement techniques par des professionnels spécialisés. Proposer une solution capable de simplifier, d'organiser et d'étendre l'efficacité et la productivité de cet environnement est important pour les cliniciens et bénéfique pour les patients. L'innovation du produit encouragée par le développement de cette solution globale répond parfaitement à notre volonté de traiter efficacement les problèmes rencontrés par les équipes du bloc opérations en proposant des solutions pratiques, fiables et économiquement viables.

Quelles solutions STERIS propose-t-il en matière de prévention des infections et de stérilisation ?

W. O'R. : STERIS est le leader mondial dans le domaine des technologies liées à la prévention des infections. Dans ce domaine, le groupe propose les solutions les plus variées et les plus performantes du domaine de la santé. Ces technologies incluent la stérilisation, la désinfection et le traitement des microbes. Les modalités comprennent la stérilisation et la désinfection à haute et basse températures avec liquide, vapeur et gaz, centralisés et décentralisés, sur site et hors site ainsi qu'une gamme de services avec solutions de gestion. STERIS est l'un des pionniers dans l'utilisation de la stérilisation à basse température pour le reconditionnement d'instruments de chirurgie sensibles grâce à ses solutions VPRO Max et STERIS System 1. Elles utilisent respectivement le peroxyde d'hydrogène et l'acide peroxyacétique. Qu'il s'agisse d'une stérilisation centralisée ou d'un espace de stérilisation dédié, STERIS peut entièrement équiper un département avec des systèmes de nettoyage automatisés et hautement productifs, des produits de nettoyage chimique avancés, de tables de préparation et de conditionnement, d'indicateurs biologiques, de poches, d'emballages et, bien sûr, de systèmes de stérilisation avancés incluant solutions de traçabilité, de

suivi et d'archivage. STERIS propose une solution de stérilisation globale et complète à tous ses Clients.

Quels sont les principaux avantages des solutions de stérilisation proposées par STERIS ?

W. O'R. : STERIS n'est pas limité à une unique technologie ou modalité en matière de solutions de stérilisation. Les défis auxquels font face les professionnels de santé, tels que le traitement du MRSA (Méthicillin-resistant *Staphylococcus aureus*) ou du c-dif (*Clostridium difficile* infection), sont en constante évolution. En tant que fournisseur de multiples technologies et services, STERIS peut apporter la solution la plus adaptée à une problématique spécifique ou à des enjeux précis. La diversité de son catalogue de solutions combinée aux connaissances cliniques poussées de ses équipes, incluant notamment la compatibilité de systèmes variés, est un avantage certain et unique sur le marché.

Dans quelle mesure votre expérience internationale vous permet-elle de développer une vision de l'évolution de votre domaine d'expertise ?

W. O'R. : Le fait de bénéficier de cette expérience à travers le monde apporte à STERIS une grande perception de l'évolution des meilleures pratiques et développements des environnements opératoire et de stérilisation. L'innovation naît de notre compréhension des besoins et des défis de nos Clients. Souvent, différents marchés nationaux partagent des enjeux et des problématiques similaires. Par sa connaissance des différentes pratiques à l'échelle internationale, STERIS peut faire profiter ses Clients des réponses les plus efficaces qu'il adapte pour les introduire sur de nouveaux marchés. Ces défis et procédures concluantes deviennent partie intégrante de la stratégie d'évolution des solutions STERIS et aide nos équipes à mieux anticiper l'évolution de notre domaine d'expertise. Une vision claire et une écoute attentive des besoins de nos Clients nous permettent de développer une stratégie efficace pour anticiper les évolutions à venir. A cela s'ajoute le travail acharné de nos équipes, notre implication auprès du Client et un soupçon de chance.



Exemple de réalisation ORigami™, salle de soins intensifs (Qurrayat Hospital, Arabie Saoudite)

La solution complète ORigami™

« Cette solution permet de créer une multitude de configurations sur-mesure grâce à son concept modulaire »



Entretien avec **Tobias Brodowski**, International Marketing Director Surgical Solutions

Dans un contexte où l'environnement hospitalier devient de plus en plus complexe, quelle est la place de la recherche et du développement dans vos activités ?

Tobias Brodowski : Vous le dites vous-même, l'environnement hospitalier est en mouvement constant. Nous le devons à nos Clients d'être constamment à l'écoute des tendances des utilisateurs, que ce soit pour des améliorations en continue de nos produits ou pour des changements à plus long-terme. Une grosse partie du travail de l'équipe Marketing consiste à être proche de l'utilisateur, mais aussi d'évaluer les changements dans nos différents marchés qui auront un impact sur nos Clients. Avec nos équipes cliniques nous discutons constamment de nouvelles techniques et de leurs influences. Ainsi nous construisons notre « road-map » de développement pour les années à venir afin de pouvoir mieux servir nos Clients.

Pouvez-vous nous présenter la solution clé en main ORigami™ ?

T.B. : Tout comme l'art japonais de l'origami, la solution complète ORigami™, développée par STERIS, permet de créer une multitude de configurations sur-mesure grâce à son concept modulaire. Ce concept modulaire permet de réaliser un ensemble parfaitement adapté à votre situation, y compris aux contraintes architecturales, dans le cadre d'une construction ou rénovation. Notre solution ORigami™ reste évolutive, simple et rapide. La solution ORigami™ va de l'architecture (structure, revêtement mural, habillage panneaux, faux-plafond, portes, ...) à l'équipement (tables, éclairages, bras, intégration, éviers, armoires, ...) jusqu'à l'accompagnement (gestion de projet, service, ...). L'aspect final d'un bloc ORigami™ est entièrement personnalisable, du choix de la couleur à l'ajout de votre logo. Nos Clients peuvent ainsi créer une atmosphère rassurante pour le patient, dans un espace unique qui transmet les valeurs de leur établissement.



Exemple de réalisation ORigami™, salle d'opérations
(Södertälje Hospital, Suède)

Comment cette offre globale a-t-elle été développée? Sur quel(s) constat(s) s'est fait ce développement?

T.B. : Cette offre répond à plusieurs évolutions du marché. Nos études, les remontées de nos collaborateurs et retours directs de Clients ont été primordiaux dans son développement. Des besoins cliniques montraient l'importance d'un espace adapté et différent selon les situations. Des études montrent un lien potentiel entre le stress d'un patient dû à l'environnement et son rétablissement. Un espace personnalisé, même au patient avec des ambiances spécifiques, permet de réduire le stress. En même temps, avec ces ambiances différentes, il s'agit d'un signal visuel très fort qui permet aux équipes de blocs de se concentrer sur le patient ou l'opération et du coup être plus efficace. Dernièrement, les Clients cherchaient une évolution naturelle qui permettrait de combiner à la fois la gestion de l'espace, de l'équipement médical, d'une opération au sens large, l'intégration digitale, et des patients. En plus de cela s'est ajouté le besoin de rester flexible et évolutif. Origami™ répond aujourd'hui à tous ces besoins et nous en sommes très fiers.

Dans quelle mesure cette solution globale permet-elle de proposer une solution « sur mesure » répondant aux besoins spécifiques de chaque établissement?

T.B. : La structure est adaptée à l'architecture du Client. Les murs, leurs revêtements, couleurs, logo, les écrans, la sérigraphie sur les portes, les teintes, les éclairages, tous ces éléments sont personnalisables en fonction des besoins du Client.

Comment accompagnez-vous les établissements de santé dans leur projet?

T.B. : Un projet ORigami™ commence dès la première prise de contact. Nos équipes dédiées présentent tout l'éventail de possibilités techniques et discutent du cadre en fonction des objectifs principaux et du budget. Ensuite il y a une analyse technique des besoins, y compris plans et réalisation en 3D avant de passer à la fabrication et l'installation. Avant la mise en service il y a également une formation du personnel soignant afin d'assurer le meilleur départ possible et de permettre aux équipes de profiter de toutes les fonctionnalités.

Vous avez un exemple d'un partenariat réussi avec la Clinique Jean Villar à Bruges (33)...

T.B. : STERIS était déjà un partenaire privilégié de la clinique à qui nous avons fourni de nombreux matériels. Une relation étroite s'est installée entre le commercial de l'époque et ce Client « historique ». Rapidement, nous avons été intégrés dans l'équipe chargée de l'agrandissement de l'établissement, dont la création d'un plateau « ortho » de 70 m², ce qui est une surface considérable par rapport au 42 m² habituels. STERIS a fait partie du groupe de travail chargé de la définition des besoins et de l'organisation du chantier. Nous avons donc été écoutés non seulement sur l'aspect structurel, mais également sur la dimension ergonomique et technique de l'espace, au même titre que l'architecte, le bureau d'étude ou le constructeur. C'est une preuve de confiance que nous avons appréciée à sa juste mesure.



Exemple de réalisation ORigami™, salle d'opérations (Clinique Jean Villar, Bruges)

La proximité est l'une des valeurs essentielles de STERIS. Comment la traduisez-vous dans les solutions que vous développez ?

T.B. : La proximité est une valeur importante, surtout dans le développement et la production d'un produit, pour de multiples raisons. Pendant le développement une collaboration étroite et efficace avec différents fournisseurs est importante pour le succès d'un projet ainsi que sa rapidité. Pour y arriver il faut établir une relation qui permet d'apporter des réponses et des modifications le plus vite possible – ceci est largement amélioré par une proximité physique. Cette proximité permet également d'améliorer les coûts de transports ainsi que des délais en cas d'urgence. Puis, dernièrement, une proximité physique permet de réduire l'empreinte carbone. Nous devons tous réfléchir aux facteurs écologiques afin de laisser à nos enfants un monde avec avenir. Si nous pouvons y participer nous nous le devons.

Comment allier design et efficience des matériaux et des équipements dans des espaces souvent froids et impersonnels ?

T.B. : Grâce à notre système d'intégration et notre solution ORigami™, l'ambiance d'un bloc opératoire peut complètement changer. Grâce à notre solution SignatureSuite, dès l'arrivée du patient en salle d'opérations, il se retrouve dans un espace qui ne ressemble plus du tout à ce qu'il aurait pu voir à la télévision ou à d'autres endroits dans l'établissement. L'ambiance de la salle l'amènera dans un autre univers, à la plage, la montagne, sous l'eau ou près de sa famille avec des photos personnelles, et lui permettra de complètement changer son expérience à l'hôpital. SignatureSuite permet au patient – et à l'équipe médicale – d'être moins anxieux. Une étude clinique réalisée aux US (Cleveland Clinic Marymount Hospital) le prouve.

(<https://consultqd.clevelandclinic.org/creating-a-calming-or-environment/>)



SignatureSuite

Quels sont les atouts de cette solution globale en matière d'hygiène ?

T.B. : Une salle ORigami™ est conçue pour améliorer tout l'espace, du flux laminaire aux câbles et branchements aux sols. Tout l'équipement est choisi pour optimiser l'utilisation de la salle y compris sa décontamination. Les matériaux sont choisis pour leur durabilité, les joints stérilisables garantissent l'étanchéité, les surfaces sont lisses, sans aspérité – tout cela pour garantir une asepsie optimale.

Avec l'évolution des techniques et des technologies, pourquoi est-il pertinent pour STERIS de proposer ce type de solution globale ?

T.B. : Je dirai que, justement, cette évolution va main dans la main avec notre proposition globale. Notre capacité de travailler avec tous les acteurs sur le marché garantit aux utilisateurs de pouvoir toujours bénéficier des dernières évolutions et innovations sans se lier à un seul fournisseur. Cette flexibilité donne une grande liberté à nos Clients et leur permet de toujours profiter de la meilleure solution sur le marché.

Quelle est la place de la formation dans l'utilisation de vos équipements ?

T.B. : Nous faisons notre mieux pour rendre nos produits les plus intuitifs possible. Bien sûr, certaines applications demandent plus d'informations et nous formons des centaines de personnes chaque année en interne, que ce soit nos partenaires de distribution ou des employés d'hôpitaux. De plus, nous proposons des séances d'information d'utilisation lors de l'arrivée d'un nouveau produit STERIS dans les locaux de nos Clients, en plus des différents documents allant des pense-bêtes aux notices d'utilisations détaillées.

Dans quelle mesure les retours des utilisateurs impactent-ils le développement de ce type de solutions globales ?

T.B. : Les retours des utilisateurs ont un impact sur l'amélioration continue de nos solutions. Nous organisons régulièrement des réunions pendant lesquelles nous discutons de propositions possibles. Nos solutions autour de l'intégration, un aspect clé de nos solutions globales, sont, comme nous disons, « *future-proof* ». Pour vous donner un exemple, depuis des années déjà nous travaillons avec de la fibre et sommes par conséquent capables de suivre nos Clients dans leur adaptation de nouvelles résolutions. La 4K était possible bien avant l'arrivée d'écrans capables de la projeter et ceci sans compression et du coup sans perte de qualité. Nos connections sont compatibles avec tous les partenaires de nos Clients. Tout ceci n'aurait pas été possible sans le retour constant et la prise en compte de nos utilisateurs.

Quelles sont les innovations qui équiperont le plateau technique de demain ?

T.B. : L'intelligence artificielle et la réalité augmentée représentent de grandes tendances aujourd'hui. Que ces technologies assistent les chirurgiens de demain n'est plus une question mais une certitude.

Comment STERIS s'inscrit-il dans cette vision ?

T.B. : Ces évolutions demandent une flexibilité et adaptation à tout le monde, des utilisateurs jusqu'aux fabricants tels que STERIS. Grâce à notre position sur le marché américain nous sommes en contact avec tous les principaux acteurs afin de prévoir les changements et de proposer nos solutions aux Clients.

Dans quelle mesure votre expertise à travers le monde vous permet-elle d'avoir une vision stratégique des évolutions à venir ?

T.B. : Aujourd'hui les évolutions ne viennent pas d'un seul pays. De bonnes idées peuvent sortir de tous les coins du monde. Il est donc très important de suivre les tendances, demandes et changements globalement. En même temps, quelques innovations peuvent avoir des impacts plus importants dans des régions spécifiques uniquement. Connaître les cultures et les habitudes de différents marchés permet d'évaluer les demandes. Le principe de « *Glocal* » (think global, act local) s'applique aussi à nous.