

I- Du projet [Hôpital 2.0](#) vers le produit [Mon Hôpital](#)

II- Le produit et son marché

III- Les moyens de production

IV- Les moyens commerciaux

V- Analyse du risque de la création

VI - Résumé opérationnel

VII- Evaluation Financière

I- Du projet [Hôpital 2.0](#) vers le produit [Mon Hôpital](#)

Ce [projet](#) repose sur l'[harmonisation des flux en centre hospitalier](#). Il s'agit plus concrètement de permettre à chacun des [acteurs](#) d'un [centre hospitalier](#) d'accéder de [manière personnalisée](#) aux informations qui sont susceptibles de l'intéresser à un moment donné. Il s'agit donc de proposer une solution de services contextuelle qui s'adapte en fonction du [besoin](#) des différents [acteurs](#).

1. Généralités sur le projet

Nature du projet

Le [projet](#) repose [dans un premier temps](#) sur la communication entre les différents [acteurs](#) afin de déterminer quels sont des besoins informationnels de chacun et dans quel mesure est-il possible d'y remédier. Il s'agit dans un second temps de proposer des [scénarios utilisateurs](#) qui répondent de manière ciblée à chacun de ces besoins.

Fiche signalétique de la société

- Nom du projet : Hopital 2.0
- Nom du produit/services : [MonHopital](#)
- Localisation : <http://mon.hopital.free.fr>
- Forme juridique : Designer Indépendant travaillant en tant que prestataire de services auprès de différents acteurs de la santé.
- Capital de Départ : 20 k€

2. A quel stade en êtes-vous ?

Réalisation d'un [outil collaboratif](#) permettant la réunion des différents [acteurs](#) PSFA autour d'une

même plateforme de communication.

Possibilité contributive sur la mise en place de [scénarios utilisateurs](#) à partir du site du [projet](#).

Reste la mise en place de partenariat en fonction des solutions de services à développer auprès de [sociétés spécialisées](#). Il s'agit du second stade du projet qui permet la mise en place sur le marché de solutions de services adaptées en fonction des différents [acteurs](#). J'interviendrai pour cela en tant que designer Indépendant auprès de sociétés spécialisées dans le domaine afin de développer des solutions adaptés aux différents acteurs.

L'objectif avant de démarré est de suivre l'évolution de la [plateforme collaborative](#) pour mieux orienter les réponses à apporter. Lors de ma phase 3, je présente les différents stades nécessaires à la réalisation de ce [projet](#).

- identification de chacun avec identité propre et collective à la fois anonyme et nominative selon les relations en présence.

3. Aides reçues ou espérées

Cette [réponse collaborative](#) implique la participation des différents [acteurs](#) à chaque stade de la conception à la mise en place sur le marché de nouveaux services. Il devient ainsi nécessaire de se rapprocher des [acteurs](#) sur le terrain en fonction de leur implication sur ce [projet](#).

4. Genèse et motivations de votre projet de création

D'où vient l'idée ?

Ce [projet](#) repose sur les [relations](#) entre différents [acteurs](#) aux attentes divergentes dans un environnement commun. Il s'agit du troisième projet de ce type sur lequel je travail. Le premier étant lors d'un stage chez France Télécom R&D où je me suis intéressé à l'assistance des personnes ayant des troubles cognitifs dans leurs activités de la vie quotidienne (rapprochement [patients/soignants/aidants](#)) : projet SYNAPSE. Le second a porté quand à lui sur l'association du design d'interface avec les nanotechnologies (rapprochement scientifiques/industriels/citoyens) : [projet NANODESIGN](#).

M'intéressant fortement aux aspects collaboratifs et contributifs, me voici maintenant à travailler sur les relations ([Patients/soignants/Familles/Aidants](#)) en [centre hospitalier](#). Je m'intéresse ainsi à matérialiser plus concrètement des preuves de concepts nécessaires à la mise en place de nouveaux produits ou services adaptés à chacun des [acteurs](#) PSFA.

Objectifs poursuivis

A travers ce projet, je compte développer une structure capable de fonctionner de manière autonome ([Hôpital Collaboratif](#)) mais aussi permettre à cette structure d'évoluer à travers le développement de solutions de services particulières ayant été identifiées et faisant défaut aujourd'hui encore. Ce [projet](#) est donc évolutif en fonction de son intégration auprès des différents [acteurs](#) qui au lieu de travailler les uns à coté ou contre les autres doivent réfléchir ensemble à l'hôpital de demain.

Taille de l'entreprise

Dans un premier temps, il s'agit de développer une solutions viable toute seule permettant la mise en relation des différents [acteurs](#). Il s'agira ensuite de faire évoluer cette entreprise en proposant des solutions ciblées en partenariat avec des spécialistes du domaine. [Emed](#) et Airmédis dans un premier temps puis d'autre partenariats suivront en fonction des besoins ressentit par les différents [acteurs](#).

L'entreprise dans 10 ans

L'objectif est de s'implanter à différentes étapes du processus de soin pour garder une vision globale de la gestion hospitalière. Il s'agit de permettre dans les 10 ans à venir la mise en place de solutions de services innovant dans le domaine. Ceci en s'appuyant sur les questionnements actuels autour du Dossier médical du patient.

Différents relais de croissance :

- adapter aux supports les besoins de certains acteurs : [ProjetiPhone](#)
- proposer des solutions sur de nouveaux supports : [ProjetMontre](#)
- développer l'[interface collaborative](#) autour d'une solution évolutive.

II- Le produit et son marché

1. Le produit

Le produit comporte différents niveaux de lecture. Il s'agit dans un premier temps d'une [plateforme collaborative](#) permettant aux différents [acteurs](#) de réfléchir ensemble sur l'hôpital de demain. Il s'agit ensuite d'y associer des [scénarios utilisateurs](#) permettant de développer dans un second temps des [solutions de services multi-supports](#).

Description du produit

Ce produit permet la mise en relation des [acteurs](#) PSFA autour de leurs différents centres d'intérêts et besoins. Il s'agit ensuite de répondre de manière contextualisée à ces besoins en présentant des solutions de services multi-supports adaptées à chacun des besoins identifiés.

Usages secondaires

2. Le marché

Quel est le marché ?

Différents [acteurs](#) sont concernés en fonction des solutions apporter. Le marché touche ainsi l'ensemble de la chaîne des [acteurs](#) du monde de la santé. Certaines solutions seront très ciblées alors que d'autres auront une vision beaucoup plus collaborative.

éditeurs de logiciel ([eMed](#)) -> fournisseurs d'accès ([Airmedis](#)) -> Hôpitaux [ChU de Nantes](#) -> [acteurs](#) PSFA

Caractéristiques de la demande (consommation)

> volumes et évolution de la demande

Il s'agit de répondre à une demande identifiée directement à partir du site du projet et faisant défaut aujourd'hui.

> type de clientèle

Chacun des clients ([acteurs](#)) intervient dans l'affirmation de ses besoins. Cette clientèle ne s'articule

plus autour d'un produit particulier mais plutôt en périphérie d'un système d'échange d'information.

> autres points importants sur la consommation

Tout ce qui concerne l'aspect collaboratif est libre et gratuit.

Les sites [Hopital 2.0](#) et [MonHopital](#) sont rémunérés par la publicité générée par Google.

Caractéristiques de l'offre

- évolutive pour correspondre à un [hôpital réel](#) en pleine mutation.
- multiple et globale pour prendre en compte les nombreuses [solutions existantes](#).
- personnalisé/personnalisable pour s'adapter en fonction de chacun des [acteurs](#) en profitant des [bénéfices](#) de l'accès en réseau.

III- Les moyens de production

Chaque projet nécessite des investissements engrangés par les partenaires pour la mise en place de nouveaux services ou produits. Peu de moyens sont nécessaires pour lancer le projet.

1. Les moyens en immeubles et terrains

- Pas d'acquisition nécessaire en immeubles et terrains.

2. Les moyens en matériel d'exploitation

- un ordinateur

3. Les moyens en éléments incorporels

- une connexion internet
- deux noms de domaines

4. Les moyens humains

- 1 personne pour le développement de la solution Collaborative puis Personnelle.
- partenariat avec fournisseurs de solutions existantes pour en adapter le contenu à [MonHopital](#).

5. les fournisseurs et les sous-traitants

Les fournisseurs

- proposent des solutions et sont déjà implantés sur le marché
- partenariat avec des organismes d'accréditation (pertinence des inscriptions en ce qui concerne le profil des différents acteurs)

Les sous-traitants

- sous-traitants informatique qui proposent des solutions adaptées à des besoins particuliers.

IV- Les moyens commerciaux

1. Politique de produit

Toucher l'ensemble des [acteurs](#) du monde de la santé.

2. Politique de prix

Prestation de service à travers des solutions forfaitaires.

Fonctionnement identique à [Airmédis](#).

[Solution collaborative](#) rémunérée grâce à la publicité AdSense de Google.

3. Politique de distribution

Distribution des services en fonction des supports.

- sur borne à l'intérieur des hôpitaux.
- directement entre portables.
- à partir du site du projet.

4. Politique de communication

Communication à partir du site [MonHopital](#) qui regroupe l'ensemble des solutions disponibles en fonction des typologies d'[acteurs](#).

5. Autres éléments de la politique commerciale

Possibilité d'intervenir au niveau des salles d'attentes concernant les familles. L'objectif est de décharger au maximum le prix des services au niveau des patients et familles pour de faire correspondre au mieux aux besoins des différents [acteurs](#).

V- Analyse du risque de la création

Compte tenu de l'[évaluation financière](#), il apparaît qu'un fond de roulement de départ de 20 k€ est suffisant pour le financement de la première année.

Partant sur la mise en place d'une [solution Collaborative](#) sur Internet. Le projet se développera en fonction de son impact et de l'évolution des besoins autour des [acteurs](#) PSFA. Le risque est donc limité au regard des investissements encourus.

Le résumé opérationnel présente les différentes étapes permettant la mise en place du produit [MonHopital](#) sur le marché. J'ai décidé d'y exprimer les différents relais de croissance envisagés concernant l'évolution à suivre du projet.

Développement de scénarios utilisateurs

Permettre la mise en ligne et l'amélioration des scénarios utilisateurs par chacun des acteurs concernés.

Développement de solutions produits adaptées (type [iPhone](#))

Intégrer [Apple iPhone](#) pour travailler sur l'élaboration de nouvelles typologies d'interfaces liées à des environnements et acteurs particuliers.

Développement de solutions nouvelles (type [Montre](#))

Prendre en compte les [besoins existants](#) pour proposer de nouvelles typologies d'interaction.

Adapter et faire évoluer l'interface collaborative autour de différents produits similaires

[Projet Nanodesign](#) : Permettre le débat autour du questionnement sur les nanotechnologies.

[Projet DailyTV](#) : Permettre de regarder ses séries télé en ligne plus facilement grâce à une participation collaborative sur la mise à jour des liens.

[Projet 5M2R](#) : Proposer une collaboration autour des problèmes et solutions écologiques d'aujourd'hui et de demain.

VII- Evaluation financière

L'évaluation financière porte sur les différents éléments de charges et de produits à considérer pour le développement du projet vers une solution de service appropriée pour un an.

Investissement de départ nécessaire : 20 k€

Charges	Produits
<p>*développement de l'interface MonHopital et Hôpital 2.0 - 20 k€ pour la programmation du site sur 1 an</p> <p>*Déplacement auprès de prestataires de services dans toute la France - 2 k€ pour 1 sortie par semaine x 500 kilomètres pendant 1 an</p> <p>*Logement lors des déplacements - 0,6 k€ pour une nuit par mois à 50€</p> <p>*Connexion Internet - 0,4 k€ pour un an</p> <p>*Achat des noms de domaine - 0,1 k€ pour un an</p> <p>NB : Le développement des solutions est supporté par les prestataires de services. Je n'interviens qu'en temps que consultant dans la réalisation des interfaces. Payé à la prestation.</p>	<p>*Publicité ciblée concernant les sites de projet et du http://produit. + 10 k€ grâce aux partenariats avec les prescripteurs de solutions pour publicité ciblée. + 4 k€ pour retour (payant) des utilisations de matériel numérique par les acteurs PSFA. + 3 k€ par les Publicités Google Adsense par an (première année)</p> <p>*Retour sur solutions de services créés + 5 k€ par création par an</p> <p>*Prestation de services + 2 k€ pour Commission de 0,5 k€ par journée de travail chez prestataires (2x2 fois par mois).</p>
Total des Charges : - 24 k€ pour 1 an	Total des Produits : + 24 k€ pour 1 an

Complément sur <http://hopital2.0.free.fr/?p=BusinessPlan> - Christophe Pineau – Projet Hôpital 2.0