



Imagerie médicale
Antony - Bois de Verrières
Réseau Simago

Imagerie médicale : l'informatique au cœur de la continuité d'activité

Entretien avec Antoine ROUDAUT, responsable opérationnel régional du réseau Simago



Antoine ROUDAUT

Responsable opérationnel régional - Réseau Simago

Manipulateur radio de formation, Antoine ROUDAUT accompagne aujourd'hui six groupes d'imagerie en Île-de-France et dans l'Aisne. Son parcours, du terrain clinique au pilotage opérationnel, lui donne une lecture concrète des conditions nécessaires à la continuité d'activité d'un centre d'imagerie.

6

groupes accompagnés

2024

prise de fonction

France & Italie

présence de Simago

Présent en France et en Italie, Simago réunit des structures d'imagerie aux profils variés, du site unique au groupe régional multi-sites. Antoine ROUDAUT revient sur son parcours, le rôle des fonctions support et les exigences numériques qui conditionnent désormais l'activité quotidienne.

1. Quel parcours vous a conduit à vos responsabilités actuelles, et quel rôle jouez-vous au sein du réseau Simago ?

Je suis manipulateur radio de formation. J'ai étudié à Brest entre 2008 et 2011, puis j'ai débuté en Bretagne en scanner et en IRM. En région parisienne, j'ai élargi mon expérience à la radiologie conventionnelle, à la mammographie et à la radiologie vasculaire à l'Hôpital privé Jacques-Cartier de Massy, où j'ai également occupé un poste de référent technique. En 2019, j'ai pris en charge une équipe de manipulateurs et la gestion du plateau technique d'Antony - Bois de Verrières. L'arrivée de Simago m'a ensuite permis d'élargir mon périmètre. Depuis 2024, j'accompagne six groupes répartis en Île-de-France et dans l'Aisne.

Mon rôle est de faire le lien entre les équipes des centres et les fonctions support apportées par Simago : achats, ressources humaines, paie, comptabilité ou informatique. Il faut rendre les processus applicables sur le terrain, orienter les équipes et simplifier la résolution des difficultés, afin que les professionnels puissent rester concentrés sur la prise en charge des patients.

« Moi, je suis là au quotidien dans les groupes, je suis disponible, je suis là pour donner des réponses, je suis là pour les orienter. »

2. Quels enjeux informatiques et opérationnels sont aujourd'hui déterminants pour un centre d'imagerie médicale ?

L'informatique conditionne désormais toute la chaîne : accueil du patient, carte Vitale, prescription, RIS, PACS, diffusion des examens, réseau, VPN, téléphonie et télé-interprétation. Un incident qui paraît mineur - un poste, une imprimante, un terminal de paiement ou une file d'attente téléphonique - peut ralentir ou bloquer le parcours patient.

Le premier enjeu est la sécurité des données médicales. Le deuxième est la disponibilité : les professionnels doivent accéder au RIS et au PACS, en local comme à distance, dans des environnements de plus en plus connectés. Le recours croissant à la télé-interprétation renforce encore cette exigence de connectivité et de fiabilité.

Simago dispose d'une DSI qui supervise les groupes et pilote les transformations dans la durée. Mais chaque site a son histoire, ses logiciels, ses réseaux et ses équipements. Il faut donc des partenaires spécialisés capables de se coordonner avec la DSI, de connaître le terrain et de traiter aussi bien un sujet de réseau ou de VPN qu'un incident quotidien.

« Nous, on a besoin d'une hypersécurité au sein de nos groupes d'imagerie. »

Confiance, expertise et engagement opérationnel



Imagerie médicale
Antony - Bois de Verrières
Réseau Simago

3. Pourquoi avoir choisi SIDE comme partenaire d'infogérance ?

Le choix de SIDE est d'abord lié à une relation de confiance. Je connais Maxime Gonzalez depuis environ sept ans, à travers ses précédentes fonctions. J'ai toujours été satisfait de la qualité de ses prestations, de son contact et de sa disponibilité.

Lorsque j'ai appris qu'il porterait l'activité d'infogérance de SIDE, la décision a été simple : je retrouvais un interlocuteur connu au sein d'une structure nouvelle, adossée à un écosystème solide. Je n'avais pas envie de confier un environnement aussi critique à un partenaire inconnu. Dans ce type de prestation, la confiance accordée aux personnes compte autant que l'organisation elle-même.

Le positionnement exclusivement orienté vers la santé est également important. Les contraintes d'un centre d'imagerie, la sensibilité des données et l'exigence de continuité de service nécessitent un partenaire qui comprend immédiatement les usages et les conséquences opérationnelles d'un incident.

« J'ai toujours été satisfait de ses prestations, de son fonctionnement, de son contact, de sa disponibilité. »

4. Quels bénéfices concrets SIDE apporte-t-elle aujourd'hui à Antony - Bois de Verrières ?

La première force est la compétence technique. Je ne me rappelle pas être resté bloqué sur une problématique sans trouver de solution. Les sujets complexes peuvent demander du temps, mais ils ne sont pas laissés de côté : les équipes cherchent, comprennent, mobilisent les bons interlocuteurs et vont au bout du traitement.

La deuxième force est la connaissance très fine du centre. SIDE connaît le réseau, le firewall, les équipements et leur localisation. Quand je parle d'un téléphone, d'une imprimante ou d'un pont VPN, les équipes savent immédiatement de quoi il s'agit et dans quel environnement elles interviennent. Cette mémoire technique améliore la rapidité et la pertinence du diagnostic.

Enfin, il y a l'hyperdisponibilité et la réactivité. Même en dehors des horaires classiques, sur un problème bloquant, je sais qu'un appel ou un SMS sera pris en compte. À cela s'ajoutent des qualités humaines et relationnelles essentielles : on échange facilement, on explique les difficultés et on construit la solution ensemble.

« La force numéro une, c'est la compétence technique, la connaissance technique qui est ultra pointue. »

CONCLUSION PROSPECTIVE • GRANDIR SANS DILUER L'EXIGENCE

Pour Antoine ROUDAUT, la réussite future de SIDE reposera sur sa capacité à préserver ce qui fonde aujourd'hui la confiance : un traitement équitable de chaque sujet, une expertise technique de haut niveau, une disponibilité réelle et des interlocuteurs capables de bien communiquer.

La croissance constitue une opportunité pour renforcer la couverture géographique et les capacités d'intervention. Elle devra toutefois rester maîtrisée, avec une attention constante portée au recrutement, à la qualité des profils et à l'actualisation de la connaissance des sites. Dans des environnements d'imagerie en transformation permanente, la performance durable naîtra de cette alliance entre proximité, mémoire technique et engagement humain.

EN SAVOIR PLUS

Réseau Simago
simago.fr

Antony - Bois de Verrières
antony.simago.care

SIDE
www.i-side.fr

Interview réalisée en distanciel le 29 juillet 2026 par Sébastien TAUPIAC,
consultant et expert dans le secteur de la santé.