



Client



Le Défi

Le processus manuel de gestion des règles limitait le potentiel de croissance de l'entreprise

La Solution

Progress Corticon, un système de gestion des règles métier (BRMS — Business Rules Management System)

Les Avantages

- Réduction considérable des délais de mise sur le marché avec la possibilité de développer et déployer une nouvelle règle en 10 minutes au lieu de 6 heures précédemment ;
- Réduction des cycles de développement et de maintenance de 90 % ;
- Augmentation du nombre d'utilisateurs de 375 %, soit de 16 000 à 600 000, en seulement quelques mois.

Vitalbox, une jeune entreprise brésilienne spécialisée dans les prestations de santé publique, a choisi Progress® Corticon® pour déployer son actuelle plate-forme Personal Health et accélérer sa croissance. Corticon a été sélectionné au détriment de solutions concurrentes, telles qu'OpenSource, en raison de sa facilité d'utilisation, de son évolutivité et de sa facilité d'accès pour les utilisateurs non informaticiens, mais également parce que Progress s'est engagé à collaborer avec Vitalbox pour assurer son succès à long terme. Avec Progress Corticon, Vitalbox a considérablement réduit ses délais de commercialisation en développant et en déployant de nouvelles règles en 10 minutes au lieu de 6 heures précédemment. La Société entend par ailleurs réduire le cycle de développement et de maintenance de 90 %. Enfin, Vitalbox compte augmenter le nombre d'utilisateurs de 375 %, en passant de 16 000 à 600 000 en seulement quelques mois.

Vitalbox Gère les Nouveaux Enjeux de la Santé avec sa Plateforme Personal Health Basée sur Progress Corticon

Alors que la population ne cesse d'augmenter, de vivre plus longtemps et de développer de plus en plus tôt des maladies chroniques, les systèmes de santé sont confrontés à des défis similaires partout dans le monde : est-il possible d'abaisser le coût de la santé et d'augmenter le nombre de bénéficiaires tout en améliorant la qualité des soins ? Pour compliquer la situation, les différentes parties prenantes affichent des priorités et des objectifs différents, voire

contraires. Les prestataires souhaitent que leurs patients profitent de toutes les opportunités d'améliorer leur état de santé ; les individus attendent une amélioration de la qualité des soins, mais un grand nombre ne peuvent se permettre de payer ; et de leur côté, les organismes payeurs veulent réduire l'utilisation et abaisser le coût des soins de santé.

Vitalbox est convaincu, que son approche de la prévention peut jouer un rôle crucial dans cette lutte contre la crise sanitaire mondiale tout en étant profitable à l'ensemble des parties prenantes. En tant que prestataire de services de santé publique, Vitalbox s'engage à améliorer la santé individuelle tout en réduisant les coûts grâce à sa plateforme innovante Personal Health. La société est convaincue que la technologie, grâce à son aptitude à relever les défis du Big Data souvent associés aux soins de santé, est la clé de la prévention et de l'amélioration de la santé de chacun. Il existe un énorme volume de données à la fois structurées et non structurées que les bases de données et les logiciels traditionnels ne sont pas vraiment en mesure de traiter. Vitalbox a trouvé la solution pour stocker et gérer les données, avant de les exploiter de façon pertinente.

Le système étant intégralement déployé sur le cloud, Vitalbox a également pu appliquer une approche novatrice à son modèle commercial. La Société fournit des prestations à titre individuel — le patient pouvant déterminer combien il peut payer pour accéder au système —, mais également à des entreprises ou à des organismes gouvernementaux, tels que Grupo Boticário et Boehringer Ingelheim, qui proposent ce service à leurs employés sous la forme de prestations sociales. De plus, en ce qui concerne les patients qui n'ont pas les moyens financiers nécessaires pour accéder au système, Vitalbox se charge de trouver un « sponsor » qui assumera le coût, leur permettant ainsi de bénéficier des prestations.

« Nous sommes convaincus que le secteur de la santé va devoir négocier un tournant majeur au cours des prochaines années, et qu'il devra adopter de nouveaux modèles et technologies métier pour s'adapter au monde

« Progress Corticon était la solution la mieux adaptée à nos besoins. Cette solution a considérablement réduit nos délais de mise sur le marché, car nous pouvons à présent développer et déployer une nouvelle règle en 10 minutes au lieu de 6 heures. Corticon devrait réduire notre cycle de développement et de maintenance de 90 %. Aucune solution ne fait actuellement aussi bien ».

Carlos Bassi
CEO de Vitalbox

moderne. Tout le monde devra faire preuve d'ouverture d'esprit et accepter la technologie pour résoudre la crise de la santé au plan mondial », a déclaré Carlos Bassi, CEO et fondateur de Vitalbox.

Vitalbox Choisit Progress Corticon pour Développer ses Activités et Accélérer sa Croissance

Basée au Brésil, la société Vitalbox a lancé sa plateforme en décembre 2011 et rapidement franchi le cap des 16 000 utilisateurs. Mais ayant l'ambition de dépasser rapidement ce nombre et de gagner des marchés au-delà de l'Amérique latine, l'entreprise a dû remplacer le processus de « codage en dur » manuel et la gestion des règles.

« Suite à l'apparition permanente de protocoles, réglementations et études, nous intégrons chaque jour de nouvelles règles dans le système », explique Carlos Bassi. « Avec notre système manuel propriétaire, les développeurs avaient besoin de six heures environ pour créer, tester et déployer une règle. Lorsque nous serons présents en dehors de l'Amérique latine, nous devrons créer et personnaliser les règles en fonction d'une multitude de critères, tels que le pays, les réglementations, les origines ethniques, le sexe et le niveau de risque. Nous voulons également donner aux utilisateurs et aux médecins la possibilité de modifier et d'ajouter leurs propres règles afin de personnaliser le système pour mieux répondre à leurs propres besoins de santé. La complexité qui caractérise ces règles ne va cesser d'augmenter ;

notre processus manuel était trop limité pour suivre le tempo, et c'est pourquoi nous avons recherché l'aide d'un fournisseur extérieur et choisi Progress Corticon. »

Après avoir évalué un certain nombre d'options, y compris OpenSource, Vitalbox a porté son choix sur le système de gestion des règles métier (BRMS — Business Rules Management System) Progress Corticon. Cette plateforme automatise la prise de décisions métier en conjuguant haute fidélité, hautes performances et haute qualité, tout en augmentant l'agilité des processus décisonnels. Le système crée des règles complexes sans code source et dispose d'une interface simple qui permet aux utilisateurs non-informaticiens d'élaborer ou de modifier des règles rapidement et facilement ; en outre, cette solution se distingue par son haut niveau d'évolutivité.

« Progress Corticon est la solution la mieux adaptée à nos besoins », explique Carlos Bassi. « Cette plateforme a considérablement réduit nos délais de mise sur le marché, car nous pouvons à présent développer et déployer une nouvelle règle en 10 minutes au lieu de 6 heures ». Progress Corticon a facilement absorbé de grandes quantités de données dynamiques, et conjugué la flexibilité et l'agilité dont l'entreprise avait besoin pour créer et gérer des règles. « Corticon devrait réduire notre cycle de développement et de maintenance de 90 %. Aucune solution ne fait actuellement aussi bien ».

« J'ai travaillé chez un grand éditeur de logiciels international, et je sais comment ces relations fonctionnent généralement. Nous sommes une start-up, mais Progress prend soin de nous comme si nous étions une grande entreprise. Toute l'équipe s'est vraiment investie dans notre succès à long terme et pour nous, cela change tout ».

Carlos Bassi
CEO de Vitalbox

Mais le choix de Progress Corticon va au-delà des simples bénéfices technologiques, se félicite le CEO de Vitalbox. « Les hommes qui se trouvent derrière le produit font une grande différence.

Progress a démontré une volonté sans faille d'établir un partenariat à long terme. Toute l'équipe a pris le temps de comprendre nos besoins à court et à long terme, ainsi que notre modèle métier et notre stratégie. Ensemble, nous avons défini un plan stratégique pour faciliter l'essor de notre entreprise. » Vitalbox a également reconnu la valeur et les avantages qu'apporte la collaboration avec une grande entreprise internationale qui dispose d'un solide programme de partenariat et d'un écosystème de partenaires étendu.

« J'ai travaillé chez un grand éditeur de logiciels international, et je sais comment ces relations fonctionnent généralement. Nous sommes une start-up, mais Progress prend soin de nous comme si nous étions une grande entreprise. Toute l'équipe s'est vraiment investie dans notre succès à long terme et pour nous, cela change tout. »

Progress Corticon, Source de Flexibilité et d'Agilité

L'un des éléments essentiels de la plateforme Vitalbox réside dans la capacité de notifier les utilisateurs en fonction de leur profil. Il peut s'agir d'une simple note pour rappeler que certaines données de santé manquent ou sont en retard, une alerte indiquant qu'une combinaison de données crée une situation particulière qui exige une certaine attention ; ou une recommandation découlant d'une liste de facteurs. « Ces règles changent fréquemment en fonction des instructions des ministères de la Santé, des pays, des prestataires de santé, etc. Il est indispensable de pouvoir créer et maintenir ces règles. Progress Corticon nous apporte l'agilité nécessaire pour réagir immédiatement en cas de changement. Pour leur part, nos utilisateurs bénéficient en temps et en heure des informations importantes dont ils ont besoin pour prendre leurs décisions en matière de santé », a ajouté Carlos Bassi.

Les utilisateurs peuvent choisir de partager leurs informations personnelles avec leur médecin référent. Et dans un avenir proche, Vitalbox prévoit d'offrir aux médecins la possibilité de modifier et créer leurs propres règles en fonction des besoins de leurs patients. Par exemple, si un médecin détermine qu'un patient a une pression artérielle élevée, il peut créer une règle selon laquelle le patient doit mesurer et enregistrer lui-même sa pression artérielle toutes les deux semaines. Si le patient ne respecte pas cette demande, la règle peut être configurée pour que le patient reçoive une alerte. Et si les valeurs programmées atteignent des niveaux dangereux, le médecin peut configurer la règle pour qu'une alerte soit envoyée au patient en lui demandant de prendre immédiatement rendez-vous pour effectuer un examen.

La plateforme Personal Health de Vitalbox permet également aux entreprises et aux organismes gouvernementaux d'analyser les informations au niveau de la population. Par exemple, une entreprise peut identifier la présence éventuelle de risques particuliers pour sa base d'employés, par exemple l'hypertension artérielle ou le diabète. L'entreprise pourra alors procéder à des simulations pour déterminer ce qui se passerait si elle mettait en oeuvre un programme de réduction du poids ou de mesure de la pression. En abordant ces problèmes potentiels et en prenant des mesures préventives, la société a les moyens d'améliorer la santé de ses employés tout en réduisant ses propres dépenses de santé.

Vitalbox propose actuellement une application mobile en version bêta. La version mobile de la plateforme Personal Health offrira les mêmes fonctionnalités que la version Web. Cependant, les utilisateurs pourront bénéficier de

fonctionnalités supplémentaires liées aux caractéristiques propres aux terminaux mobiles (appareil photo et GPS, par exemple). « Nous sommes convaincus que la technologie mobile est absolument indispensable pour l'essor de notre entreprise. Elle apportera d'innombrables avantages à nos utilisateurs, notamment grâce à la possibilité de contrôler leurs données de santé et d'y accéder par l'intermédiaire d'un appareil mobile. Progress Corticon accompagne cette stratégie et sera un élément-clé de l'évolution continue de notre offre. »

Avec Progress Corticon, Vitalbox entend augmenter le nombre d'utilisateurs de 375 % en seulement quelques mois. La Société s'apprête à lancer la nouvelle version de sa plateforme et prévoit d'incorporer dans le système tous les professionnels de santé exerçant au Brésil, soit 600 000 au total. Selon Carlos Bassi, ce n'est qu'un début. Grâce à la flexibilité, l'agilité et l'évolutivité offertes par Progress Corticon, Vitalbox entend poursuivre à court terme sa rapide expansion dans le continent sud-américain, ainsi que dans la région EMEA.

À Propos de Vitalbox

Vitalbox est une start-up brésilienne spécialisée dans les hautes technologies, qui propose une plateforme de santé personnelle. La solution Personal Health a été développée en partenariat avec Biosignia et des entreprises scientifiques et technologiques américaines, avec le soutien d'universités telles que Duke University, Cornell et l'Université de Washington. Le MIT et Harvard ont créé le tableau électronique de Vitalbox qui permet aux utilisateurs de procéder en ligne à l'analyse des risques et d'obtenir des cartographies de santé personnalisées. La plateforme Vitalbox n'est pas un outil de diagnostic médical et ne remplace en aucun cas les consultations auprès de professionnels de santé ; son rôle est d'aider les individus à préserver leur santé.

Pour de plus amples informations, visitez le site www.vitalbox.com.br.

About Progress

Progress (NASDAQ : PRGS) est un éditeur de logiciels qui simplifie le développement, le déploiement et la gestion des applications métier sur site ou en environnement Cloud, sur tout type de plate-forme et de périphérique, en minimisant la complexité et le TCO (coût total de possession). Visitez le site www.progress.com ou contactez le 01.41.16.16.00.

Progress et Progress Corticon sont des marques commerciales ou déposées de Progress Software Corporation, ou de l'une de ses sociétés affiliées ou filiales, aux Etats-Unis et dans les autres pays. Toutes les autres marques commerciales citées dans le présent document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.