



Formation Gestion de Crise SSI Santé



Protéger les données des patients semble une évidence. Analyser les risques et mettre en place des protections pour limiter les menaces sont aujourd'hui des actions classiques, mais les menaces évoluent vite et un jour la crise arrive : « Nous n'avons plus d'accès aux ordinateurs. Que se passe-t-il ? Nos données sont cryptées ? Nous subissons un déni de service ? Notre annuaire a été corrompu ? Pourtant, nous avons plein de protections. Comment est-ce possible ? Nous ne savons pas par où commencer. En plus, on nous demande une rançon. Personne n'est capable de couper immédiatement Internet ? Nos applications sont dans le Cloud. Qui doit-on alerter ? Qui peut nous aider ?... » Et si vous vous étiez préparés avant ? Locky, WannaCry, attaques Scada, prise de contrôle de dispositifs médicaux connectés... une infinité de dangers à anticiper.

Les menaces sont agiles

L'évolution à grande vitesse des menaces marque ces trois dernières années, et le monde de la santé est devenu une cible motivant la cybercriminalité (ransomwares, vols...). Aujourd'hui, les scénarios de menaces sont polymorphes, combinés et successifs. Souvent, une attaque en cache une autre, et les attaquants sont des réseaux de machines difficiles à cibler car elles sont elles-mêmes victimes d'attaques pour en faire autant de soldats d'une armée virtuelle.

Les crises sont inévitables

L'agilité des menaces rend les crises inévitables, mais une crise, c'est quoi en fait ? Qu'est-ce qui la distingue de l'incident ?

Puisque le monde de la santé est par sa mission au cœur des crises dans son rôle de soin et d'aide aux victimes, les événements naturels, accidentels ou criminels mettent les structures hospitalières au centre des dispositifs de secours ; la gestion de crise est donc inscrite dans nos métiers médicaux, et la réalité comme les entraînements éprouvent nos organisations prêtes à réagir aux crises pour des urgences médicales. Mais une crise de sécurité du système d'information peut prendre des formes aussi variables qu'inattendues (cyberattaques, sinistres naturels, erreurs de maintenance, coupure de fibres lors de travaux de voirie...).

Une crise est la combinaison d'une situation d'urgence et d'un environnement instable qui de fait rend incertaine l'issue pour un retour à la normale. Il y a alors nécessité d'une gouvernance spécifique pour surmonter la complexité. L'objectif d'une bonne gestion de crise est d'éviter globalement le désordre (la communication non maîtrisée, l'inaction ou les initiatives incohérentes, voire les conflits dans la panique...). Elle doit ainsi proposer une réponse proportionnée pour protéger les personnes et les actifs (données, logiciels, matériels...), mais aussi pour rétablir ou permettre la continuité des services apportés par le SI en limitant les conséquences de l'instabilité.

Crise SSI et crise sanitaire : un lien inéluctable

Une crise SSI pourrait aujourd'hui aussi déclencher une crise sanitaire : pendant combien de temps peut-on fonctionner sans accès au dossier patient ou sans pilotage des installations électriques ou de chauffage avant de déplacer des patients vers une autre structure ?

Réciproquement, la gestion de crise SSI est une organisation en soutien à la crise sanitaire, car compte tenu de l'importance du SI dans la gestion du patient, il devient peu réaliste aujourd'hui de ne pas prévoir les articulations entre les deux. Ainsi, pouvoir simplifier/adapter le SI à la suite d'un afflux massif de patients est une condition indispensable pour ne pas ralentir la prise en charge d'une urgence absolue. Mais il faut également continuer à identifier les patients pour les retrouver rapidement et leur associer les résultats d'analyses, d'exams ou le suivi d'opération, sans négliger d'informer les familles.

À qui s'adresse la formation ?

- DSI
- RSSI
- Directeurs techniques
- Experts techniques potentiellement membres d'une cellule de crise
- Chargé de communication en situation de crise
- Chefs de projets (MOA, MOE)

Approche pédagogique

- ★ Initiation au « mindmapping » ou carte mentale pour favoriser les brainstormings
- ★ Jeux de rôles pour les mises en situation (fiches rôles et évènements)
- ★ Un support est remis pour les points clefs (organisation et rôles)

Adaptation au contexte :

- ★ Les scénarios de crise peuvent être préparés avec les éléments fournis par les stagiaires :
 - domaine biomédical, système d'information hospitalier, interactions avec des organisations type plan blanc, hébergement de données de santé, ...
 - domaine industriel, pilotage de fabrication, vente en ligne
 - domaine administratif et pédagogique, gestion de personnels, enseignement à distance, ...
 - domaine recherche, intelligence économique, ...

Prérequis

Aucun

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux de la gestion de crise de sécurité du système d'information de santé (SSIS)
- Comprendre l'organisation et les rôles
- Analyser les risques « à grande vitesse » avec la méthode ebios (adaptée)
- Pratiquer la gestion de crise
- Etre en capacité d'organiser une cellule de crise SSI

Programme de la formation (durée : 2 jours)

Jour 1 :

1. Les conditions de passage en crise
 - a. Facteurs déclenchant
 - b. Escalade
 - c. Organisation
2. Organiser une salle de crise
 - a. Les fonctions
 - b. Les outils
3. Les acteurs d'une cellule de crise
 - a. Les acteurs et leur profilage
 - b. Les rôles
 - c. Les relations entre les acteurs internes
 - d. Les relations avec les acteurs externes
4. L'analyse de risque en gestion de crise
 - a. Les risques selon Ebios
 - b. Situation en crise : le scénario de menace se réalise

- c. Organiser le choix des mesures de sécurité
5. Mise en situation – simulations par jeux de rôle
 - a. Propositions et Choix des cibles avec les stagiaires
 - b. Une première simulation avec des temps d'observation pour analyser les actions et réactions

Jour 2 :

6. Mise en situation – simulations par jeux de rôle
 - a. Propositions et Choix des cibles avec les stagiaires
 - b. Au moins 2 simulations, les participants changent de rôle pour pratiquer les différents postes.
7. Pour aller plus loin : Battles /challenges
 - a. 2 ou 3 équipes « s'affrontent » lors d'un challenge
 - b. Une équipe attaque une cible à partir d'un panel de début de scénario
 - c. 2 équipes défendent à partir de pistes de mesures

Modalités d'inscription

Les frais d'inscription standard incluent :

- Accès aux 2 jours de la formation
- Prise des pauses café et pauses-déjeuner
- 1 copie imprimée du manuel de formation
- Frais d'examen
- Certificat du diplôme

Tarifs standard

- Frais d'inscription : 1,850.00 € HT
- Remise disponible :
 - 10% sur le deuxième inscrit d'un même établissement
 - 20% sur le troisième et plus d'un même établissement

A noter que la capacité d'accueil est limitée à 12 participants afin de garantir le meilleur niveau d'interaction, notamment pendant les phases d'exercices de groupe, des jeux de rôles et d'échanges. Par conséquent, nous vous recommandons de réserver votre place rapidement.

DSIH Formations est un organisme de formation spécialisé dans les systèmes d'information de santé. Convaincu que les professionnels de santé doivent poursuivre un processus dynamique d'acculturation aux technologies numériques, il se distingue en proposant un catalogue de formations originales dédiées aux professionnels de santé, conçues et délivrées par des experts aux compétences reconnues.

Le RGPD, les exigences réglementaires nationales, mais aussi les « best practices » imposent une maîtrise des données de santé à caractère personnel, dans une dynamique d'éthique, de plus grande transparence et de respect de l'intimité numérique des patients. La transformation et les adaptations qui en résultent sont considérables, et l'accompagnement des professionnels constitue le facteur clé n° 1 du succès. DSIH Formations souhaite proposer un catalogue restreint, constitué de formations ciblées, à destination des professionnels de santé en charge des systèmes d'information et des traitements numériques de données. Nos formateurs sont des experts des SI de santé qui exercent des fonctions opérationnelles, pour certains, au sein d'établissements de santé et, pour d'autres, auprès du secteur public ou privé.

À noter que DSIH Formations propose également des programmes de formations certifiantes adaptées à d'autres secteurs d'activité tels que les grandes administrations du secteur public, les institutions financières ou les groupes industriels et commerciaux.

Consultez notre catalogue et notre actualité sur :
www.dsih-metiers.fr Rubrique : DSIH Formations.



Formateur

Philippe Tourron - RSSI et Formateur Risque et Crise SSI de Santé

Un parcours très varié passant par l'industrie (Michelin), l'enseignement supérieur et la recherche (universités d'Auvergne et de la Méditerranée) ou la santé depuis sept ans, avec des domaines d'activité balayant une grande diversité des métiers du SI (process industriel, développement, réseau, méthodes, formation, direction informatique) ont amené Philippe Tourron à la sécurité et surtout à la gestion des risques avec une volonté de transversalité. Il pilote ainsi un projet européen pour la sécurité des infrastructures de santé (Safecare).

Après la mise en place de la PSSI à l'université de la Méditerranée et la participation au déploiement national d'un kit PSSI pour les universités, il s'est tourné vers un secteur où l'enjeu de sécurisation est vital : la santé. Trois agréments Hébergeur de données de santé de l'AP-HM et la certification ISO 27001 pour ce périmètre marquent une construction de cinq années avec un fil rouge constant depuis 15 ans : la formation à la gestion des risques (formateur Ebios formé au CFSSI) et à la gestion de crise. Sa pédagogie active est marquée par une forte dimension accordée aux jeux de rôles pour mettre chacun au cœur de l'action. Il a développé trois serious games de la sécurité qu'il intègre et fait évoluer pour apporter dans un temps très court une expérience de mise en situation (« Cyberbattle » pour l'analyse de risque à grande vitesse, « Scène de crise » pour la gestion de crise et « 27001, Odyssée de la sécurité numérique » pour la pratique opérationnelle de la norme ISO 27001).

Certifié ISO 27001 LA, ISO 27005 RM, Itil V2, diplômé d'expertise judiciaire Sciences Po-Aix, Philippe Tourron assure et a assuré des fonctions de directeur informatique, de RSSI, de CIL/DPO adjoint, de responsable de services sécurité et qualité (conduite de certification ISO 27001 et ISO 9001) et de coordinateur d'un projet européen (Horizon 2020).

DSIH Métiers

84, avenue de la République
75011 Paris
Tél. : +33 (0)9 70 44 74 06
formations@dsih-metiers.fr

Formulaire d'inscription

FORMATION GESTION DE CRISE SSI SANTÉ

A remplir par vos soins selon le calendrier disponible sur notre site

Date retenue

Lieu

Nom : _____ Prénom : _____

Fonction : _____

Email : _____ Tél : _____

Etablissement : _____

Adresse : _____

Ville et code postal : _____

DSIH Formations doit vous fournir :

Une facture à l'adresse mentionnée

Une facture à l'adresse suivante : _____

Un document d'émargement

Une convention de formation

Autres documents : _____

Commentaires

Renvoyez votre inscription à **DSIH Formations - 84 Avenue de la République - 75011 Paris**
ou par mail à : formations@dsih-métiers.fr



Conditions générales

Dans le cadre de cette proposition, DSIH Formations est une filiale de SPECIAL PARTNER, société à responsabilité limitée unipersonnelle active depuis 14 ans, au capital de 7,500 € inscrite au RCS de Paris sous le n° n° 449-672-583, implantée au 84, avenue de la République ci-après dénommées « DSIH Formations ».

Par le présent contrat, et moyennant le respect des stipulations ci-après, DSIH FORMATIONS assumera auprès du CLIENT en contrepartie du prix les prestations de formation indiquées dans les Conditions Particulières.

Les présentes Conditions Générales ne peuvent valoir comme offre de contracter à l'égard de tous tiers. DSIH FORMATIONS se réserve expressément le droit d'agréer tous tiers se proposant d'adhérer au présent contrat.

La prestation décrite dans les Conditions Particulières s'effectuera dans les locaux de DSIH FORMATIONS ou tous autres locaux que ce dernier jugera bon de désigner. Ces locaux seront adaptés à ladite prestation. Le CLIENT s'engage donc à se déplacer à ses frais dans les dits locaux pour bénéficier de la prestation.

DSIH FORMATIONS s'engage à respecter les délais indiqués dans les Conditions Particulières pour exécuter sa prestation. Toutefois, cette obligation n'est que de moyens.

DSIH FORMATIONS fixera les horaires pour exécuter sa prestation. Celle-ci aura lieu pendant les jours ouvrés entre 9h et 17h30. Le CLIENT s'engage à respecter ces horaires ou à indiquer exceptionnellement à DSIH Formations, dans un délai suffisant, qu'il est dans l'impossibilité de les respecter. Dans ce dernier cas, les Parties s'efforceront de trouver un horaire commun.

Le CLIENT reconnaît posséder, par lui-même ou par l'intermédiaire de son personnel bénéficiaire de la prestation, des compétences générales nécessaires pour profiter de la prestation décrite dans les Conditions Particulières. Le cas échéant, les Conditions Particulières indiqueront les compétences spécialement requises au préalable.

Le CLIENT s'engage à suivre de façon attentive la formation, ou à faire suivre ladite formation par un personnel attentif.

Le CLIENT ne peut prétendre à aucun remboursement en cas de non-respect de ces obligations.

Le CLIENT s'oblige à ne pas engager directement ou indirectement un collaborateur de DSIH Formations, présent ou à venir, ou à le prendre à son service sous quelque statut que ce soit, même dans l'hypothèse où la sollicitation serait faite à l'initiative dudit collaborateur.

Cette obligation de ne pas faire est valable pendant la durée du présent contrat et pendant les 12 mois qui suivront son expiration.

Dans l'hypothèse où le CLIENT ne respecterait pas cette obligation de non sollicitation de personnel, il sera tenu de dédommager DSIH FORMATIONS en lui versant une indemnité forfaitaire égale au montant brut des appointements perçus au cours des 12 derniers mois par le collaborateur concerné. Dans l'hypothèse où ledit collaborateur n'aurait pas 12 mois d'ancienneté, cette indemnité sera égale au montant des appointements bruts perçus par celui-ci et majorés des frais de formation et de recrutement.

La réalisation des obligations de DSIH FORMATIONS fait l'objet d'une facturation. Le CLIENT s'engage à s'acquitter du prix indiqué dans la proposition financière.

Toute prestation effectuée par DSIH FORMATIONS au profit du CLIENT et ne figurant pas dans la Proposition financière fera l'objet d'une facturation supplémentaire au tarif en vigueur. Le CLIENT s'engage à prendre connaissance de ces tarifs avant toute demande supplémentaire. Ces tarifs seront réputés acceptés par le CLIENT de façon irréfragable dès lors que celui-ci a passé une nouvelle commande.

Le prix est payable net et sans escompte à la date indiquée dans la Proposition financière, et à défaut d'indication, à l'achèvement de la prestation.

Les ristournes et rabais éventuels sont indiqués dans la Proposition Financière. A défaut, ils sont réputés ne pas exister.

En cas de retard de paiement, DSIH FORMATIONS pourra de plein droit et sans sommation demander le paiement de :

- une pénalité de retard de 1.5% fois le taux légal à compter du jour suivant la date de règlement prévue ;
- une somme forfaitaire de 15 € HT correspondant aux frais de dossier ;
- tous les frais autres, directs et indirects, liés à une procédure de recouvrement, amiable ou judiciaire, éventuellement diligentée contre le CLIENT.

DSIH FORMATIONS fournira au CLIENT tous les documents nécessaires à la réalisation de sa prestation, notamment les supports de cours. Le CLIENT pourra conserver lesdits supports à l'issue du contrat.

Toutefois, ces documents ne sont remis au CLIENT que pour la stricte exécution du

présent contrat et sont réservés à son usage personnel. Ainsi, le CLIENT n'acquiert aucun droit de propriété intellectuelle sur lesdits documents. Il s'interdit donc notamment de les représenter ou de les reproduire, à titre gratuit ou onéreux, en tout ou partie, et même pour son usage personnel, sans l'autorisation préalable et écrite de DSIH FORMATIONS. Le CLIENT s'interdit donc notamment d'en faire profiter tous tiers, y compris ses filiales éventuelles, à des fins personnelles ou professionnelles, sous quelque façon que ce soit. Le CLIENT reconnaît être informé des sanctions de la contrefaçon. DSIH FORMATIONS n'est tenu envers le CLIENT à aucune conséquence – directe ou indirecte – liée à l'exécution du présent contrat. La responsabilité de DSIH FORMATIONS est limitée à deux fois le montant total HT du contrat dans l'hypothèse où celle-ci est recherchée pour l'inexécution des obligations contractuelles.

Dans tous les cas, la responsabilité de DSIH FORMATIONS ne pourra pas être recherchée en cas de force majeure. Seront assimilés à un cas de force majeure pour l'application du présent contrat les faits de grève du personnel de DSIH Formations.

DSIH Formations se réserve la possibilité à tout moment de faire sous-traiter tout ou partie des prestations prévues dans le présent contrat.

De même, DSIH FORMATIONS pourra céder à un tiers tout ou partie de sa qualité de cocontractant au présent contrat. Le CLIENT est réputé accepter par avance irrévocablement ladite cession. Le CLIENT ne pourra plus alors demander à la société DSIH FORMATIONS d'exécuter le présent contrat et la tiendra quitte pour l'avenir. Le CLIENT devra alors s'adresser directement au cessionnaire. Le CLIENT dispense DSIH FORMATIONS et le cessionnaire à effectuer les formalités prévues par l'article 1690 du Code civil.

Le CLIENT ne pourra pas céder tout ou partie de ses droits issus du présent contrat. DSIH FORMATIONS pourra annuler de plein droit la prestation prévue au présent contrat sous réserve de l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception respectant un préavis de 15 jours et sous réserve de fournir au CLIENT un motif suffisant, comme par exemple un manque imprévu de personnel qualifié. En ce cas, DSIH FORMATIONS remboursera au CLIENT les sommes éventuellement déjà perçues sans être tenu à aucune autre conséquence, directe ou indirecte.

Le CLIENT pourra annuler sa demande sous réserve de l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception respectant un préavis de 10 jours calendaires minimum. En ce cas, le CLIENT ne devra aucune somme à DSIH Formations. Dans l'hypothèse où ce préavis ne serait pas respecté, DSIH FORMATIONS pourra prétendre au paiement de l'intégralité des sommes dues en vertu du présent contrat.

DSIH FORMATIONS pourra de plein droit et sans sommation refuser d'exécuter sa prestation ou la suspendre selon le cas, dans l'hypothèse où tout ou partie du prix n'a pas été acquitté par le CLIENT à la date prévue.

Toutefois en ce cas, DSIH FORMATIONS pourra de plein droit et sans sommation préférer exiger la résolution ou la résiliation du présent contrat.

Dans l'hypothèse où DSIH FORMATIONS applique au CLIENT l'une des sanctions décrites ci-dessus, DSIH FORMATIONS pourra de plein droit réclamer le paiement de la totalité des sommes que le CLIENT aurait dû verser au titre du contrat suspendu, résolu ou résilié, outre des dommages & intérêts éventuels.

Si le CLIENT fait l'objet d'une procédure collective, le CLIENT s'engage à en informer DSIH FORMATIONS dans les meilleurs délais. DSIH FORMATIONS pourra de plein droit et sans sommation résilier le présent contrat, sous réserve du respect des dispositions d'ordre public de l'article L.621-28 du Code de commerce. La renonciation à un droit issu du présent contrat dont est titulaire DSIH FORMATIONS ne peut résulter que d'un écrit signé par un représentant dûment habilité. Cette clause est formulée à titre de validité de ladite renonciation. Toute tolérance de DSIH FORMATIONS ne peut valoir renonciation.

En cas de litige et à défaut d'accord amiable, le Tribunal de commerce de Paris (75) sera seul compétent.

La loi applicable est le droit français.

Dans l'ordre de priorité suivant, les présentes Conditions Générales et la Proposition Financière forment l'intégralité des accords des Parties. Aucun autre document n'a vocation à entrer dans le champ contractuel, sauf avenant écrit et signé des Parties. Tout autre document, notamment les Conditions Générales qu'applique éventuellement le CLIENT à ses prestataires, est inopposable à DSIH Formations. Toutefois le cas échéant, la proposition commerciale adressée par DSIH FORMATIONS et acceptée par le CLIENT pourra tenir lieu de Proposition Financière pour l'application du présent contrat dès lors qu'il n'existe entre les Parties aucun autre document intitulé « Conditions Particulières ».