

Web100T reprend l'activité privée de SHS

Frédéric Gravereaux annonce la reprise de l'ensemble des actifs de l'activité privée de Siemens Health Services et présente la nouvelle stratégie du groupe Web100T, acteur définitivement majeur des SIH.

TIH : Que représente Web100T en termes de clientèle et d'expertise aujourd'hui ?

Frédéric Gravereaux : Aujourd'hui, Web100T a 8 ans. Notre clientèle compte plus de 150 établissements publics et privés, répartis à part égale. La régulation des séjours, des blocs et des lits est l'un de nos nombreux domaines d'expertise. Le suivant, sur lequel s'est développée notre notoriété, couvre tout ce qui concerne la collecte d'activité, le traitement et l'optimisation du PMSI dans le cadre de la T2A, ainsi que tout ce qui touche la facturation pour les établissements privés.

Vous créez le buz de la rentrée en reprenant SHS. Qu'est-ce qui a motivé cette opération et quels en sont les détails ?

F.G. : Nous avons signé début août. Nous reprenons l'ensemble des actifs de l'activité privée, notamment les clients, les collaborateurs, les produits et contrats de l'activité privée de SHS. Nous nous sommes positionnés depuis plus de deux ans sur l'activité de facturation pour les établissements privés et cette opération de cession arrive à point nommé pour nous donner l'opportunité d'industrialiser le développement de notre solution sur un nombre important d'établissements. Je pense que c'est la cohérence de notre projet, notre sérieux et notre pérennité financière qui ont convaincu Siemens. Nous travaillons déjà sur l'intégration des différents produits entre eux de manière à ce que l'opération fonctionne parfaitement. S'ils le souhaitent, les clients pourront acquérir à leur rythme, progressivement, tout ou partie de notre offre.

Quel sera l'impact sur l'offre Web 100T et sur votre organisation en général ?

F.G. : Cela nous permet déjà d'accueillir un certain nombre de collaborateurs avec une expertise évidente sur ce domaine. Ensuite, Santé/400 de SHS était un produit vieillissant et nous avons justement l'offre de remplacement pour cette gamme de pro-

duits. SHS avait aussi Dopasys, un produit tout à fait nouveau, orienté sur la partie clinique. Dossier patient, dossier de soins, prescriptions... Dopasys couvre toute la partie médicale. Cela nous permet de proposer une offre complète couvrant l'ensemble des besoins du SIH.

Quid de la clientèle de Siemens Health Services ?

F.G. : La clientèle SHS attend depuis plusieurs années de nouveaux produits. Elle va donc avoir enfin la possibilité d'évoluer vers des outils experts comme notre offre PMSI ou notre outil de régulation. Cela est extrêmement intéressant pour nous dans le sens où nous allons pouvoir à la fois répondre aux attentes fortes des clients SHS, environ 250 établissements privés, et redynamiser les équipes en interne qui attendaient un projet de cette envergure.

Que deviennent les employés de SHS touchés par le plan social de mai dernier ?

F.G. : Ce plan social n'avait rien à voir avec la cession et a été mené en parallèle par Siemens. Nous souhaitions garder plus de collaborateurs, mais cela n'a pas été possible. Nous récupérons donc une trentaine de collaborateurs et nous avons initialisé depuis juillet plusieurs recrutements complémentaires pour assurer un service de qualité auprès des clients et accueillir cette nouvelle activité dans des conditions optimales. Nous n'étions pas spécialement dans une recherche de croissance externe. Mais l'opportunité s'est présentée et après réflexion le projet nous a semblé très intéressant. Nous avons la chance d'être totalement indépendants puisque l'actionnariat du groupe est détenu à 100 % par les collaborateurs de Web 100T. Notre projet est néanmoins extrêmement bien monté sur le plan financier. Nous n'avons aucune crainte pour son développement.

Quels sont vos premiers axes de travail ?

F.G. : Nous désirons avant tout communi-



Frédéric Gravereaux, président du groupe WEB100T

quer correctement sur notre approche auprès des clients, leur expliquer notre projet et surtout ne rien précipiter. Nous maintenons en particulier l'ensemble de la gamme produits. Le premier objectif est de rétablir une relation de confiance et de développer une bonne collaboration avec les clients. En parallèle, nous travaillons très fortement sur nos produits de manière à intégrer efficacement l'offre Web100T au reste du SIH, tout en laissant bien sûr aux établissements la liberté de ne prendre que certains modules s'ils ne veulent pas changer d'un seul coup.

Et que devient l'activité publique de Web 100T ?

F.G. : Nous avons une clientèle importante d'établissements publics équipés avec notre solution PMSI. Mais beaucoup d'autres ne sont pas encore équipés avec des outils efficaces car il y en a peu sur le marché. Avec le projet FIDES, ils devront passer à la facturation au fil de l'eau, tout comme les établissements privés, il y a quelques années. C'est pourquoi le projet que nous déployons actuellement sur le privé va également nous permettre de mieux appréhender les attentes de nos clients publics pour les années à venir. C'est aussi cet investissement-là que nous réalisons aujourd'hui. ■