



Florence Bessonneau,
Directeur commercial de Web100T

WEB100T S'INSCRIT DANS UNE CROISSANCE MAÎTRISÉE

Entretien avec Florence Bessonneau, Directeur commercial de Web100T

Web100T capitalise sur les fonctionnalités métier les plus pertinentes de ses deux gammes de produits afin d'offrir à ses clients une offre globale la plus aboutie de gestion médico-administrative et médicale.

Le rachat des activités du secteur privé de SHS par Web100T, à l'été 2011, a inscrit l'éditeur bordelais dans une dynamique commerciale qui se traduit par de nombreux projets de migration des applications Santé.com vers les solutions historiques de Web100T.

De plus, les clients d'origine Web100T étudient le nouveau Dossier Patient Informatisé du groupe, Dopasys, solution de gestion médicale très appréciée sur les sites où il est déployé. De beaux projets sont en train de se concrétiser.

Enfin, l'éditeur continue de développer son action dans le secteur public, avec notamment la signature de 2 récents contrats : le CHU de Saint-Etienne et le Centre Hospitalier de Polynésie Française.

« Désormais forts d'un parc de 450 établissements, nous nous sommes donné l'objectif et les moyens de proposer une offre globale en développant, dans un premier temps, les interfaces nécessaires aux clients qui souhaitent réétudier leur système d'information et évoluer vers des solutions de nouvelles technologies. Comme nous l'avons précisé lors de la reprise de la gamme Santé.com, nous garantissons cependant la maintenance des applications sous AS/400, et ce sans limitation de durée »,

rappelle Florence Bessonneau, Directeur commercial.

L'entreprise s'est étoffée et son effectif atteint désormais 80 personnes. *« Au niveau commercial, nous nous appuyons largement sur les responsables de comptes qui, de profil métier, participent pleinement à la commercialisation des nouvelles solutions », se félicite Florence Bessonneau. « Maintenant, il faut reconnaître que nos clients sont les meilleurs de nos commerciaux »,* ajoute-t-elle.

Web100T, attachée à la satisfaction de ses clients, a en effet su construire une solide réputation de qualité de service fondée sur une expertise technique et fonctionnelle, des prestations de déploiement personnalisées et une maintenance annuelle « tout compris ». Sur son cœur de métier, les outils de production du PMSI, le codage de l'activité décentralisée et la gestion de la facturation (ex-OQN) apportent une réponse de qualité aux établissements de santé pour une demande qui reste forte. *« Nos solutions répondent aux attentes des établissements sur les thèmes centraux que sont : l'exhaustivité, l'optimisation du codage et le contrôle qualité des données collectées »,* précise Florence Bessonneau.

On constate par ailleurs que les lignes de produits telles que WebPCP pour la prise en charge des patients et WebRV, l'agenda collaboratif, en régulant et en organisant au mieux les séjours, permettent de mettre en adéquation la demande de soins pour le patient et l'offre disponible de l'établissement. *« Notre solution WebPCP contribue ainsi aux objectifs qualité par une meilleure prise en charge du patient et par une optimisation économique (occupation des lits et utilisation des blocs) de l'établissement »,* explique Florence Bessonneau. WebPCP peut être complétée par l'outil de gestion transversale des rendez-vous, WebRV.

Ainsi, Web100T capitalise sur les fonctionnalités métier les plus pertinentes de ses deux gammes de produits afin d'offrir à ses clients une offre globale la plus aboutie de gestion médico-administrative et médicale.

« Nous avons de belles perspectives d'avenir, avec toujours comme objectif » de simplifier et d'automatiser les processus des acteurs de la santé en leur garantissant la maîtrise de leur fonctionnement », conclut Florence Bessonneau.