

WEB100T, UN AN APRÈS L'ACQUISITION SHS LE SUCCÈS EST AU RENDEZ-VOUS



Il y a un peu plus d'un an, les actifs de la société Siemens Health Services étaient repris par Web100T, pour la partie secteur privé¹. L'éditeur de progiciels aquitain, déjà bien connu pour son expertise dans les solutions médico-économiques, a ainsi élargi son offre logicielle aux domaines cliniques couverts par Dopasys et à la gestion des stocks et des ressources humaines grâce aux modules GEFI et PRSO de la solution Santé.com. Florence Bessonneau, Directeur Commercial de Web100T, revient pour DSIH sur les défis de l'année écoulée.

Cette acquisition a représenté un beau challenge pour Web100T, dont le parc d'établissements a doublé, tandis qu'une trentaine de personnes rejoignait l'entreprise. « *Le premier défi à relever dans cette opération de reprise a consisté en l'intégration des hommes et des solutions logicielles, explique Florence Bessonneau. Nous pouvons dire aujourd'hui, avec un an de recul, que le succès est au rendez-vous.* »

La directrice commerciale en veut pour preuve la qualité des déploiements réalisés, qui ont alimenté un bouche-à-oreille conduisant de nouveaux établissements à solliciter l'éditeur afin de faire évoluer leurs systèmes d'information vers des solutions intégrées et pérennes.

Web100T a aussi pu mesurer cette réussite à l'occasion du dernier salon HIT, au cours duquel son espace n'a pas désempli. L'événement a d'ailleurs été porteur d'une forte dynamique pour la solution de gestion clinique Dopasys, à la fois en raison de son caractère abouti et de ses fonctionnalités mobiles.

« *Cette édition 2012 de HIT a aussi contribué à notre projet d'entreprise concernant l'intégration des ressources humaines, note Florence Bessonneau. Il est très important à nos yeux que l'ensemble des collabo-*

rateurs, y compris les développeurs, participent à ce type de manifestation, au cours desquelles ils sont directement en contact avec les clients. »

Web100T, qui compte aujourd'hui plus de 80 salariés, poursuit ses recrutements à un rythme régulier compte tenu de ses perspectives de croissance. Quatre personnes supplémentaires ont rejoint les équipes en septembre. « *Nous recevons beaucoup de candidatures, observe Florence Bessonneau avec satisfaction. Ce qui est un très bon signe. Nous privilégions les candidats issus des établissements de santé, experts dans un des domaines de notre suite applicative. Notre succès repose sur la maîtrise de ce que nous vendons. Les équipes en charge des solutions Santé.com de gestion des ressources humaines (PRSO) et de gestion des stocks (GEFI) ont également été étoffées pour un suivi client plus proche et afin de développer notre expertise et notre valeur ajoutée dans ces domaines pour nos clients.* »

Les clients utilisateurs des applications Santé.com ont commencé à migrer tout ou partie de leur SIH vers l'offre d'origine Web100T avec succès. « *Nombreux sont ceux qui ont fait le choix de la migration. Ils participent à notre réussite commune et nous les en remercions. Nous savons que cela correspond à un projet ma-*

jeur pour chaque établissement et nous nous dotons des moyens nécessaires pour les satisfaire. »

Les difficultés financières auxquelles le secteur de la santé est confronté pèsent-elles sur la politique commerciale de l'éditeur ? « *Notre politique commerciale, orientée client, est naturellement compétitive, répond Florence Bessonneau. Nous ne ressentons pas de pression particulière du marché. Néanmoins, nous sommes toujours à l'écoute de nos clients et nous nous adaptons. Ces derniers ont dernièrement fait part d'attentes très fortes en accompagnement et en conduite du changement. Ces prestations sont en effet majeures dans le cadre d'une migration.* »

L'éditeur, d'origine très actif dans le secteur public de la santé, conserve une activité importante sur ce marché, puisque cela représente la moitié de son chiffre d'affaires.

« *Nous sommes toujours autant sollicités par les établissements du secteur ESPIC et public pour notre offre PMSI. D'ailleurs, nous travaillons en collaboration avec eux autour du projet de la facturation au fil de l'eau des établissements de santé (FIDES).* »

L'évolution du Groupe Web100T vers une croissance assurée est en marche. À suivre...

¹ Et par InterSystems, côté public.