



Web100T

Une logique d'évolution régulière de l'offre

Depuis maintenant dix ans, **Web100T** propose ses logiciels de gestion médico-administrative et clinique aux établissements de santé publics et privés. La vigueur de cette entreprise française, située dans le Sud-Ouest et s'adressant à tout l'Hexagone, fait mentir les plus pessimistes sur l'état de l'économie nationale. Sérénité et patience, voilà ce qui guide la stratégie de Frédéric Gravereaux, son président, qui mène l'entreprise vers un développement maîtrisé au service de ses clients.

Web100T a fêté ses dix ans il y a quelques mois.

Est-ce l'occasion pour vous de faire le point sur vos activités ?

Frédéric Gravereaux : Nous n'avons jamais profité de l'actualité pour communiquer. Notre croissance est sereine. Nous sommes très attentifs à la manière dont nous la gérons. C'est une aventure passionnante que l'on déroule patiemment, en fournissant chaque jour des efforts et une attention particulière. La période économique est actuellement tendue. Nous sommes une entreprise française. Nous faisons partie de celles qui recrutent. C'est important de le dire. Il faut montrer qu'il y a des choses qui marchent !



Frédéric Gravereaux

Quel est le visage de Web100T aujourd'hui ?

F. G. : Web100T est focalisé sur des métiers bien spécifiques : PMSI, gestion des lits et des blocs, gestion administrative et facturation, dossier patient et dossier de soins... Nous avons eu, il y a dix ans, l'avantage de partir d'une feuille blanche. En utilisant la technologie full Web en architecture multitiers, nous avons fait le choix gagnant qui nous permet aujourd'hui d'aller plus loin dans le fonctionnel que les autres solutions, bien plus anciennes pour la plupart. Cette architecture permet de consulter des sites Web en direct, de distribuer l'information, de générer des demandes d'hospitalisation et des envois de SMS de rappel, de développer des fonctionnalités sur smartphones ou tablettes...

Quelle est votre stratégie pour les années à venir ?

F. G. : Nous continuons à développer nos offres sur les aspects fonctionnels. Nos solutions n'évoluent pas par à-coups, mais

en suivant notre roadmap établie en dialoguant avec nos clients, et nous nous y tenons. Il est important d'aller au bon rythme pour bien faire évoluer nos produits. Les établissements ont été usés par les promesses non tenues de certains éditeurs. L'essence même de notre entreprise nous offre cette formidable liberté d'action. Notre actionnariat est à 100 % interne. Nous n'avons aucun endettement et une clientèle importante représentant près de 450 établissements utilisateurs. C'est une chance. Les premières années, nous nous sommes consacrés à prendre des parts de marché. Notre principal objectif est aujourd'hui de travailler toujours mieux avec notre clientèle actuelle. Certains clients disposent de l'ensemble de notre gamme ; d'autres, d'une partie seulement. Cependant, ces derniers nous sollicitent de plus en plus pour approfondir notre collaboration. Nos produits peuvent en effet être enrichis par leurs usages terrain. Par exemple, notre solution de gestion des flux patients peut permettre à un établissement d'augmenter de 30 % à 40 % son activité. Vont survenir dès lors de nouveaux besoins pour répon-

dre à cette affluence. Il faut pouvoir gérer l'augmentation du volume d'activité de manière fluide sur l'ensemble du circuit de traitement de l'information, tout en gardant le principe de fournir aux utilisateurs les données nécessaires à la décision plutôt que l'inverse. Nous poursuivons donc une logique d'enrichissement de l'offre par son évolution régulière. Notre technologie nous le permet. On s'oriente aussi de plus en plus vers des logiciels intégrés qui peuvent être acquis dans une perspective modulaire. C'est d'ailleurs une tendance forte du marché, en particulier pour le secteur public qui recherche au travers de nos produits l'efficacité des établissements privés.

Les programmes tel Hôpital numérique modifient le paysage des SI hospitaliers. Comment les appréhendez-vous ?

F. G. : Notre approche n'est pas de développer à chaque nouveau plan national un produit nouveau. Concernant Hôpital numérique, nous en avons attentivement étudié les prérequis afin de mettre en avant la manière dont nos offres y répondent. Unicité de l'information, sécurité... tout est pris en compte, car nous avons, au début de notre développement, bénéficié des préconisations du GMSIH (Groupement pour la modernisation du système d'information hospitalier), sur lesquelles s'appuie encore aujourd'hui Hôpital numérique. Notre mission n'est pas tant de répondre à Hôpital numérique, même si c'est bien le cas, que d'accompagner nos clients dans leurs propres démarches stratégiques grâce à nos solutions fonctionnelles.

► **Propos recueillis par Delphine Guilgot**