

# # PRESSE

GROUPE  
SOFTWAY  
MEDICAL  
INSPIRER LA SANTÉ



## Comment Hopital Manager SOFTWAY MEDICAL est devenu l'ERP leader en France

Softway Medical, éditeur, hébergeur et intégrateur, a conquis le marché français avec sa solution Hopital Manager, qui constitue la base d'un système d'information complet. Jean-Baptiste Franceschini, son directeur marketing et communication, nous détaille les atouts de l'entreprise.

Jean-Baptiste Franceschini,  
Directeur  
Marketing et  
Communication  
chez Softway  
Medical.



**DSIH : Plusieurs GHT ont annoncé récemment avoir choisi votre solution Hopital Manager. Comment expliquer ce succès ?**

**Jean-Baptiste Franceschini :** 19 GHT nous ont déjà choisi ; un 20e, le GHT du Douaisis, vient de nous rejoindre et nous sommes en discussion très avancées avec 3 autres Groupements. Il y a eu une trentaine d'appels d'offre de GHT, c'est donc un beau ratio. Nous sommes aussi très présents dans les ESPICS et dans le privé avec une part de marché supérieure à 50%. Notre solution y est très appréciée car elle couvre les parties administrative, financière et médicale, devenant le DPI le plus utilisé en France dans le domaine sanitaire.

Ce succès vient d'abord des choix technologiques que nous avons faits pour nos développements (notamment Java et J2EE) et d'une constante remise en cause de nos modèles techniques, par exemple en matière d'hébergement de données de santé. Nous disposons, dans différents datacenters, de nos propres baies et serveurs, que nos équipes pilotent de A à Z. Nous délivrons aussi la partie télécoms à chaque fois que possible. Cela nous permet de vendre un service de bout en bout, du datacenter jusqu'au site utilisateur.

Autre choix déterminant, nous passons progressivement nos solutions en mode micro-service, qui permet de s'affranchir du cœur de l'application pour en isoler certaines fonctionnalités. Nous pouvons ainsi les basculer sur d'autres datacenters pour bénéficier de niveaux de puissance de calcul supérieurs, par exemple pour répondre au nombre croissant d'utilisateurs ayant besoin d'accéder aux données.

**DSIH : Parmi ces utilisateurs figurent de plus en plus souvent les patients. Cette avancée technique est une réponse aux besoins du Ségur numérique ?**

**J-B. Franceschini :** En partie. Le Ségur est un sujet majeur - il occupe plus de 200 de nos collaborateurs sur quatre couloirs, la radiologie, les cliniques privées, les hôpitaux publics et la médecine de ville - avec des enjeux applicatifs, mais aussi d'interopérabilité et de lien avec toutes les parties prenantes du parcours de soins.

Ce qui nous différencie vraiment est notre manière de concevoir nos solutions. Nous travaillons beaucoup en UX design, en impliquant très tôt les clients dans le cycle de conception afin d'être au plus près de leurs besoins, ce qui est très apprécié.

Côté déploiement, nous avons la particularité d'être à la fois éditeur, intégrateur et hébergeur. Nous avons donc la capacité d'apporter une offre complète et de « serviceliser » le logiciel. Notre approche n'est pas de vendre une licence et son déploiement en laissant nos clients prendre la responsabilité du taux de disponibilité de l'application. Nous prenons l'engagement de lui apporter une fonctionnalité et de garantir son fonctionnement.

**DSIH : Comment gérez-vous votre croissance en termes de RH ?**

**J-B. Franceschini :** Nous sommes passés de 500 à 800 collaborateurs en moins de cinq ans et avons ouvert 188 postes en 2022, dont une soixantaine reste à pourvoir. Il s'agit de profils très demandés. Nous menons donc une démarche d'identification des profils - nous avons des partenariats avec une dizaine d'écoles d'ingénieurs - de séduction, avec une marque employeur forte, et de formation, grâce à notre école Softway Medical. Nos recrues bénéficient de cours et d'un tuteur pour gagner progressivement en compétences et en responsabilités.

**DSIH : Vous venez d'annoncer un partenariat avec la société SBIM pour proposer un DPI sur les marchés belges et luxembourgeois. L'international est une nouvelle cible ?**

**J-B. Franceschini :** La Belgique et le Luxembourg présentent des perspectives très intéressantes. Nous pensons qu'une alliance avec un partenaire local comme SBIM, à la fois proche géographiquement, doté de réelles compétences dans nos métiers et d'une forte culture de service sera un atout très appréciable pour nos clients communs. Notre activité au Québec a aussi bien démarré et cela conforte notre volonté de poursuivre notre développement à l'international. Il y a néanmoins encore beaucoup d'opportunités en France, car de nombreux GHT vont poursuivre la refonte de leur système d'information sur les prochaines années. Nous avons la conviction qu'il y a une place pour un leader français capable d'accompagner les acteurs de l'offre de soins face grands enjeux du numérique en santé.

# Comment Hopital Manager **SOFTWAY** MEDICAL est devenu l'ERP leader en France

*Softway Medical, éditeur, hébergeur et intégrateur, a conquis le marché français avec sa solution Hopital Manager, qui constitue la base d'un système d'information complet. Jean-Baptiste Franceschini, son directeur marketing et communication, nous détaille les atouts de l'entreprise.*

**Jean-Baptiste Franceschini,**  
Directeur  
Marketing et  
Communication  
chez Softway  
Medical.



## **DSIH : Plusieurs GHT ont annoncé récemment avoir choisi votre solution Hopital Manager. Comment expliquer ce succès ?**

**Jean-Baptiste Franceschini :** 19 GHT nous ont déjà choisi ; un 20e, le GHT du Douaisis, vient de nous rejoindre et nous sommes en discussion très avancées avec 3 autres Groupements. Il y a eu une trentaine d'appels d'offre de GHT, c'est donc un beau ratio. Nous sommes aussi très présents dans les ESPICS et dans le privé avec une part de marché supérieure à 50%. Notre solution y est très appréciée car elle couvre les parties administrative, financière et médicale, devenant le DPI le plus utilisé en France dans le domaine sanitaire.

Ce succès vient d'abord des choix technologiques que nous avons faits pour nos développements (notamment Java et J2EE) et d'une constante remise en cause de nos modèles techniques, par exemple en matière d'hébergement de données de santé. Nous disposons, dans différents datacenters, de nos propres baies et serveurs, que nos équipes pilotent de A à Z. Nous délivrons aussi la partie télécoms à chaque fois que possible. Cela nous permet de vendre un service de bout en bout, du datacenter jusqu'au site utilisateur.

Autre choix déterminant, nous passons progressivement nos solutions en mode micro-service, qui permet de s'affranchir du cœur de l'application pour en isoler certaines fonctionnalités. Nous pouvons ainsi les basculer sur d'autres datacenters pour bénéficier de niveaux de puissance de calcul supérieurs, par exemple pour répondre au nombre croissant d'utilisateurs ayant besoin d'accéder aux données.

## **DSIH : Parmi ces utilisateurs figurent de plus en plus souvent les patients. Cette avancée technique est une réponse aux besoins du Ségur numérique ?**

**J-B. Franceschini :** En partie. Le Ségur est un sujet majeur – il occupe plus de 200 de nos collaborateurs sur quatre couloirs, la radiologie, les cliniques privées, les hôpitaux publics et la médecine de ville - avec des enjeux applicatifs, mais aussi d'interopérabilité et de lien avec toutes les parties prenantes du parcours de soins.

Ce qui nous différencie vraiment est notre manière de concevoir nos solutions. Nous travaillons beaucoup en UX design, en impliquant très tôt les clients dans le cycle de conception afin d'être au plus près de leurs besoins, ce qui est très apprécié.

Côté déploiement, nous avons la particularité d'être à la fois éditeur, intégrateur et hébergeur. Nous avons donc la capacité d'apporter une offre complète et de « servicialiser » le logiciel. Notre approche n'est pas de vendre une licence et son déploiement en laissant nos clients prendre la responsabilité du taux de disponibilité de l'application. Nous prenons l'engagement de lui apporter une fonctionnalité et de garantir son fonctionnement.

## **DSIH : Comment gérez-vous votre croissance en termes de RH ?**

**J-B. Franceschini :** Nous sommes passés de 500 à 800 collaborateurs en moins de cinq ans et avons ouvert 188 postes en 2022, dont une soixantaine reste à pourvoir. Il s'agit de profils très demandés. Nous menons donc une démarche d'identification des profils – nous avons des partenariats avec une dizaine d'écoles d'ingénieurs – de séduction, avec une marque employeur forte, et de formation, grâce à notre école Softway Medical. Nos recrues bénéficient de cours et d'un tuteur pour, gagner progressivement en compétences et en responsabilités.

## **DSIH : Vous venez d'annoncer un partenariat avec la société SBIM pour proposer un DPI sur les marchés belges et luxembourgeois. L'international est une nouvelle cible ?**

**J-B. Franceschini :** La Belgique et le Luxembourg présentent des perspectives très intéressantes. Nous pensons qu'une alliance avec un partenaire local comme SBIM, à la fois proche géographiquement, doté de réelles compétences dans nos métiers et d'une forte culture de service sera un atout très appréciable pour nos clients communs. Notre activité au Québec a aussi bien démarré et cela conforte notre volonté de poursuivre notre développement à l'international.

Il y a néanmoins encore beaucoup d'opportunités en France, car de nombreux GHT vont poursuivre la refonte de leur système d'information sur les prochaines années. Nous avons la conviction qu'il y a une place pour un leader français capable d'accompagner les acteurs de l'offre de soins face grands enjeux du numérique en santé.

