

## COMMENT L'UN DES LEADERS FRANÇAIS DE L'IT, DEVIENT L'ACTEUR PRIVILÉGIÉ D'UNE PROFESSION EN MUTATION ?

### SOFTWAY MEDICAL : POUR ACCOMPAGNER LES RADIOLOGUES ET L'IMAGERIE MÉDICALE

Le travail des radiologues est l'objet d'une évolution permanente, exigeante. Si les images sont toujours plus nombreuses, les professionnels, eux, le sont de moins en moins, et les progrès technologiques requièrent d'être très pointus... Toutes ces raisons amènent à une hyper spécialisation de la profession. Pour relever le défi, Softway Medical, acteur historique de l'imagerie médicale, développe de nombreuses applications mêlant interopérabilité et intelligence artificielle.

### L'INNOVATION, UNE PRÉOCCUPATION HISTORIQUE

A sa création en 2006, Softway Medical est spécialisée dans l'informatique des centres de radiologie. Gestion administrative et financière, gestion de l'image et du diagnostic, la gamme s'est progressivement étoffée avec un virage déterminant fin 2017 lors de la reprise de l'activité IT de Fujifilm France et de la distribution exclusive de son offre Synapse.

« Une offre du niveau de Synapse additionnée au portfolio, mais aussi aux savoir-faire et aux technologies de SOFTWAY MEDICAL nous permet véritablement de changer de dimension dans la valeur que nous pouvons apporter au marché et à nos utilisateurs », explique Jean -Baptiste Franceschini, Directeur de la division Imaging et du marketing du groupe.

Les offres sont à la fois riches et innovantes, avec le premier PACS HTML5 accessible depuis n'importe quel navigateur, une offre 3D de post-traitement de plus de 50 modules ciblant les différentes régions anatomiques et des solutions de mobilité avancées permettant de s'affranchir des distances entre les opérateurs (télé radiologie et outils collaboratifs).

Parmi les nouveautés, la VNA (Vendor Neutral Archive) : « de nombreuses sources d'images ne sont pas tout à fait gérées par le SI, explique Jean-Baptiste Franceschini. Qu'il s'agisse de dermatologie, d'ophtalmologie, d'endoscopie... En hospitalier, nombre de services produisent des images qui sont rarement archivées, sécurisées et surtout partagées entre les soignants via le DPI de l'établissement. En les passant en archives neutres, elles entrent dans un processus de sécurisation et deviennent toutes accessibles dans le dossier patient, qu'elles soient au format DICOM ou non. C'est un gain considérable dans la prise en charge du patient ».



Crédit photo : DR

**Jean-Baptiste Franceschini**  
Directeur de la division Imaging et du marketing du groupe

### « C'EST BIEN L'UTILISATEUR QUI EST AU CŒUR DE NOS RÉFLEXIONS »

« Notre but est de faciliter le quotidien de nos utilisateurs, de réunir les conditions d'une prise de décision éclairée, en leur mettant à disposition les bonnes informations et les bonnes fonctionnalités au bon moment. C'est bien l'utilisateur qui est au cœur de nos réflexions, pour lui permettre de libérer et de développer son potentiel, au bénéfice final du patient » fait remarquer Jean-Baptiste Franceschini.

Dans le même état d'esprit, Softway Medical qui s'est rapidement imposé au 34<sup>ème</sup> rang des éditeurs français\*, tous domaines confondus, propose l'ensemble de ses offres en mode hébergé afin de débarrasser les organisations de la majeure partie des contraintes liées à l'informatique.

Jean-Baptiste Franceschini rappelle également l'importance des bons outils combinés aux bons savoir-faire « car c'est bien la combinaison des deux qui donne les bonnes solutions aux utilisateurs ».

Cette diversité, ajoutée aux développements réalisés pour les établissements de santé privés et publics, constitue un réel avantage compétitif. Lorsque le PACS Synapse, le RIS One Manager ou le DPI et la GAP Hospital Manager sont déployés au sein d'un établissement, c'est plus de 50 briques applicatives intégrées qui sont proposées. Il s'agit alors de les insérer dans l'écosystème de l'établissement, ce qui est un domaine de compétence à part entière. Pour développer ces offres et tisser les liens d'interopérabilité, les équipes de SOFTWAY MEDICAL comptent plus de 150 personnes qui travaillent avec les modèles de conception et de fabrication les plus aboutis, en proximité avec les utilisateurs (modèle Agile).

### DES SOLUTIONS QUI EMBARQUENT LE MEILLEUR DE L'IA

Une volonté d'autant plus appuyée qu'elle s'accompagne d'outils novateurs, notamment dans le diagnostic et dans la fabrication de compte-rendus. Softway Medical a conclu un récent partenariat avec la start-up Gleamer pour repérer des micro-fractures. Avec Key-maging, c'est l'intelligence collective qui est mise en œuvre : les médecins y partagent leur expertise dans des arbres décisionnels qui produisent en quelques clics le compte-rendu.



« Nous considérons que dans notre environnement nous n'avons pas l'exclusivité de l'innovation qui, en matière d'IA, est souvent portée par des acteurs spécialisés par domaine. Notre rôle est alors d'en simplifier l'accès et l'usage par nos clients en créant une plateforme facilitatrice, puisque nos outils sont au cœur de leur workflow quotidien » résume Jean-Baptiste Franceschini.

Et le partenariat avec Fujifilm va certainement dans ce sens pour SOFTWAY MEDICAL puisque REiLI, le projet d'IA de l'acteur mondial de l'imagerie, doit voir le jour prochainement en France. Les premiers sites pilotes pourraient être lancés début 2020.

• Classement Truffle 100, qui recense les 100 premiers éditeurs français tout domaines confondus (services, industrie, santé, etc...)

### SOFTWAY MEDICAL, UNE STRATÉGIE VOLONTARISTE

D'ores et déjà leader sur l'imagerie libérale, sur le marché du DPI et de la gestion administrative du patient pour cliniques privées, l'éditeur ne compte pas s'arrêter là. Il se positionne avec succès depuis quelques années sur le secteur public avec l'ambition d'en conquérir une place de choix. Avec déjà près de 300 sites équipés la dynamique se confirme : 2 GHT remportés en 2018 et 3 déjà en 2019 sur le dossier patient informatisé (soit 50% des marchés attribués en deux ans sur l'ensemble des acteurs)...

Avec 900 établissements de santé et 1100 cabinets de radiologie équipés, Softway Medical est resté 100% français (équipes, développements, capitaux) et séduit par la diversité de ses applications (administratif, financier, médical mais aussi SSR, PSY et MCO...). Le Mipih a d'ailleurs récemment fait le choix de la suite Hospital Manager pour proposer un DPI à ses établissements adhérent.

Pour accentuer la tendance, l'éditeur recrute massivement (200 personnes ces 18 derniers mois) et réinvestit 20% de son chiffre d'affaires dans le R&D. Des paris gagnants puisque la société bénéficie d'une croissance à deux chiffres depuis 5 ans.

**RETROUVEZ SOFTWAY MEDICAL  
AUX JFR  
HALL NEUILLY - STAND 1N07**