



La Tunisie, nouvel Eldorado pour Futura Smart Design



Alors qu'elle connaît un succès significatif auprès des établissements de santé français qui l'ont adoptée en 2013, la solution Futura Smart Design part à la conquête de nouveaux marchés à l'étranger.

C'est au Maghreb et précisément en Tunisie que Jean-Marc Babouchkine, PDG de Calystene SA, a décidé de s'implanter, dans un contexte de croissance des activités liées aux équipements de santé.

DSIH : Calystene a fait preuve d'audace en décidant de créer Futura Smart Design dans un contexte économique contraint...

Jean-Marc Babouchkine : Effectivement. Il y a quatre ans, lorsque nous avons pris la décision de réécrire complètement notre solution intégrée d'information en santé, nous étions conscients de l'ampleur du chantier et du budget à lui allouer. Nous savions que l'offre, encore très atomisée sur le marché hexagonal, et le particularisme franco-français d'une concurrence de services informatiques de structures publiques limitaient le potentiel commercial de Futura Smart Design, notre nouvelle solution. Nous projetions déjà, à l'époque, son exportation à l'étranger.

DSIH : Avec un peu de recul, quel premier bilan du déploiement de Futura Smart Design pouvez-vous établir ?

J.-M. B. : Les premières versions de Futura Smart Design ont reçu, tout au long de l'année 2013, un accueil très favorable en France et dans les DOM-TOM. De par

son extrême adaptabilité et ses nombreuses innovations ergonomiques ou fonctionnelles, comme les vues métier, les workflows, les alertes ou le générateur de Web Services, elle a montré tout de suite l'étendue de ses qualités. Sa partie concernant le circuit du médicament a également été plébiscitée du fait de sa richesse, de son ergonomie et de sa conformité aux préconisations de certification des Logiciels d'aide à la prescription hospitaliers.

DSIH : Vous vous engagez donc, aujourd'hui, dans une stratégie de déploiement international ?

J.-M. B. : Futura Smart Design, de par son caractère très innovant et ajustable aux pratiques et aux organisations, se prête volontiers à l'exportation au-delà de nos frontières. De surcroît, Futura Smart Design est multilingue de manière native. Il peut être traduit en ligne soit à la demande, soit automatiquement en fonction de la langue paramétrée de l'utilisateur. On peut même aisément imaginer que, dans une même institution, la langue affichée diffère en fonction du professionnel.

DSIH : Quelles régions allez-vous cibler ?

J.-M. B. : C'est le Maghreb qui a retenu notre attention dans un premier temps, et en particulier la Tunisie, pays avec lequel la France a tissé des liens étroits, fondés sur la confiance et le respect mutuels. Travailler avec la Tunisie, c'est bénéficier de la proximité géographique, de notre héritage historique et culturel ainsi que de la similitude des infrastructures et des organisations.

Nous avons mis en place en Tunisie une filiale de CatalyZis Group, la société Calys-it, qui a pour mission la distribution et le déploiement de l'offre Futura Smart Design au Maghreb. Cette société assurera également l'ajustement de certains domaines fonctionnels aux besoins des hôpitaux et cliniques tunisiennes. Ses ingénieurs sont d'ailleurs formés au siège de Calystene. Il nous paraissait évident de proposer au marché tunisien une alternative à l'offre monopolistique actuelle, sans perdre de vue que la culture, la proximité, la réactivité demeurent des atouts majeurs. Je pense que cette expérience tunisienne sera un excellent pilote pour

l'extension aux autres pays du Maghreb.

DSIH : Quels sont les atouts de la Tunisie par rapport aux autres pays du Maghreb ?

J.-M. B. : Le secteur de la santé en Tunisie connaît un développement considérable, soutenu par des mesures gouvernementales incitatives. Conscient des enjeux que représente le marché de la santé pour l'économie du pays, le gouvernement souhaite faire de la Tunisie, à l'horizon 2016, une véritable plate-forme régionale de services de santé de qualité. Si la partie n'est pas encore gagnée, elle est bien engagée. En effet, plusieurs cliniques tunisiennes ont déjà opéré leur transformation de modernisation et sont en plein essor, avec des rentabilités significatives, et leur attractivité dépasse de loin les frontières de la Tunisie, puisque de nombreux frontaliers, en particulier des Libyens, font le choix de s'y faire soigner.

■ Propos recueillis par **Bruno Benque**