

## Melchior Wathelet

## «En politique, on est souvent dans le paraître, dans le business, ça ne suffit pas»

LES PHRASES  
CLÉS

«J'ai été accueilli par quelques blagues et quelques vannes mais **mon intégration au monde de l'entreprise a été facile.**»

«Xperthis veut se positionner comme le seul opérateur de **solutions IT hospitalières entièrement belgo-belge.**»

«Le monde des affaires et de l'entreprise **exige des résultats et des chiffres**, là où la politique, trop souvent, se contente encore de rester dans le paraître.»

INTERVIEW  
MARTIN BUXANT

**I** est fringant et détendu comme on ne l'avait plus vu depuis longtemps... Deux mois après avoir pris les commandes d'Xperthis, l'ex-secrétaire d'État Melchior Wathelet, nage comme un poisson dans l'eau dans le monde du business. État des lieux.

**Alors, comment s'est passée cette adaptation au monde de l'entreprise?**

J'ai eu une première phase d'observation de plusieurs mois: ça m'a permis de tâter le terrain par rapport à l'entreprise elle-même et à ses clients. L'équipe d'Xperthis m'a accueilli de manière incroyable même si pour eux c'était une surprise d'avoir à leur tête quelqu'un qui venait du monde extérieur, quelqu'un de public. Souvent, j'ai eu droit à quelques clins d'œil, quelques vannes et blagues, mais toujours super positif. Certains m'ont dit: «Je ne suis pas de votre couleur politique mais je vais travailler loyalement avec vous»...

**XPerthis est actif dans l'IT hospitalier: quels sont les objectifs que vous vous êtes assignés?**

On a réalisé l'intégration de trois sociétés et on travaille avec 250 personnes, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 23 millions d'euros. On a maintenant un positionnement idéal sur le marché belge, on est la seule société belgo-belge capable de venir avec une solution complètement intégrée pour les hôpitaux et le traitement des données de

leurs patients.

**Le secteur hospitalier est en pleine mutation...**

Oui, on sait que le marché des hôpitaux en Belgique va continuer d'évoluer, on le voit dans la vision de Maggie De Block, on le voit avec la réforme de l'État et les politiques de la santé de plus en plus aux mains des entités fédérées...

**Et votre vase d'expansion est surtout côté flamand?**

C'est assez équilibré des deux côtés de la frontière linguistique et ça dépend vraiment des produits. La tarification au client, l'ERP (outil de logistique et comptabilité), le dossier patient, ce sont des éléments à développer et implanter des deux côtés. Côté francophone, on doit faire évoluer nos clients vers un seul et même système. En Flandre, on doit aller se positionner car le passé n'est pas le même.

**Donc, vous faites beaucoup de networking en Flandre?**

Il y a beaucoup de networking et de relationnel en Flandre: on montre que nous sommes l'opérateur de solutions hospitalières le plus crédible et le plus intégré. On négocie pour le moment avec ZNA, à Anvers, qui est le plus grand hôpital belge en termes de nombre de lits.

**Quand on globalise les dossiers des patients comme vous le faites, il y a aussi un vrai danger de dérapage pour la vie privée – par exemple au niveau de la transmission de données à des firmes pharmaceutiques.**

Pour nous, le respect de la vie privée est fondamental. Le groupe NRB a une data room qui est une des plus sécurisées et modernes de Belgique. On a l'impression d'être dans un film américain futuriste tellement les informations sont sécurisées. Hors de question qu'on transfère les données qu'on traite. Maintenant, il faut dire aussi que le patient et ses données vont être de plus en plus centraux à l'avenir et il est utile que les différents systèmes soient mis en interaction. Que l'échange de données entre hôpitaux devienne une réalité.

**Maggie De Block a entamé un travail d'économies dans les soins de santé. Il y a aujourd'hui deux écoles. Ceux qui disent qu'on est à l'os et ceux qui disent qu'on peut davantage rationaliser et économi-**

**ser. Qu'en pensez-vous?**

On peut encore faire mieux en optimisant la gestion des hôpitaux. Ils ont évolué mais on peut aller plus loin. Et l'outil informatique pousse dans ce sens-là. Si vous avez un système informatique qui gère mieux vos

lits, il fait en sorte qu'un lit ne soit pas inoccupé, ça fait gagner du temps, de l'énergie et de l'argent. Pareil pour moins jeter les repas dans les hôpitaux ou pour la gestion de la pharmacie. Tout cela peut encore amener beaucoup d'économies.

**Vous dites qu'en politique on est beaucoup dans le paraître...**

Oui, on est beaucoup dans le paraître, tandis que dans le business et l'économie, on est plus dans la réalisation. Attention, je ne renie pas mes douze années en politique, ça a été une école de vie et professionnelle incomparable, mais c'est ce que je ressens comme différence fondamentale. Aujourd'hui, je suis beaucoup plus maître de ce que je veux faire. Il y a beaucoup moins d'éléments publics perturbateurs dont je dois tenir compte. Quand vous êtes en politique, vous avez prévu de faire quelque chose, il y a une catastrophe qui arrive quelque part ou un journaliste vous appelle en pensant qu'il a découvert quelque chose, et vous avez directement un débat qui démarre au Parlement. On est dépendant de la polémique du jour et il y a beaucoup plus de paramètres à maîtriser. On se fait imposer un agenda...

**Et l'évaluation?**

C'est l'autre élément fondamental de différence, c'est qu'on est perçu, jugé et évalué par rapport aux réalisations plutôt qu'à la manière dont les réalisations sont perçues. C'est toute la différence entre être public et ne pas être public. Paraître positif ne suffit pas.

**On peut moins tromper un conseil d'administration qu'un électeur, c'est ça?**

L'administrateur, il faut lui montrer un tableau de résultats, des chiffres, des réalisations.

**Il y a plus ou il y a moins de pression?**

C'est différent. Il y en a des deux côtés, mais elle est beaucoup plus quantifiable et identifiable, contrairement à la politique. On ne sait pas la gérer, on ne sait pas l'appréhender, elle s'impose à vous de manière irrationnelle. Ce n'est pas moins de pression dans le business, mais elle est plus rationnelle.

# «On a prolongé les centrales nucléaires avant de négocier»

**Vous avez été secrétaire d'État à l'Énergie et à la Mobilité. Dans ces deux compétences, on voit les difficultés des ministres de tutelle. Qu'est-ce que cela vous inspire?**

Je ne veux pas rentrer dans une polémique avec mes successeurs. Maintenant, sur le volet énergétique, il est clair que je reste convaincu que la vision que j'avais était la bonne. Fondamentalement, en termes de mix énergétique, mais surtout de vision, nous étions dans le bon – et c'était cautionné par trois des partis de l'actuel gouvernement. La prolongation de Tihange via une convention, l'arrêt de Doel 1 et 2, l'appel d'offres, la réserve stratégique, l'investissement dans les interconnexions, la gestion de la demande. Ça voulait dire une vision globale en matière énergétique sur

le volet belge – essentiellement électricité.

À côté de ça, on avait avancé sur l'éolien offshore. On avait doté la Belgique d'un vrai positionnement énergétique à l'horizon 2025. J'ai parfois l'impression que ce qui guide l'actuel gouvernement, c'est davantage une volonté de ne plus faire comme avant, plutôt que de se doter d'une vision. Mais je respecte et je leur souhaite que ça fonctionne. Je peux aller défendre ce que nous proposons en matière énergé-

tique partout et devant n'importe qui.

**L'actuel gouvernement est-il inféodé à Electrabel?**

On est passé d'une situation où il y avait Doel et 250 millions d'euros payés par Electrabel à une prolongation d'une centrale assortie

d'une rente de 550 millions d'euros. Aujourd'hui, on a une situation où on s'oblige à prolonger les centrales avant de négocier! Qu'est-ce que c'est comme position de négociation? Et on ne valorise pas non plus le fait que sur la rente nucléaire on a gagné en justice. Donc, vous voyez ou on est aujourd'hui par rapport à Electrabel et vous avez la réponse à votre question.

**Sur le dossier de la mobilité, Jacqueline Galant a textuellement dit: «Mes prédécesseurs n'ont fait que mettre le bordel pendant des années».**

C'est facile de critiquer, je ne fais pas cela. Elle, ça lui permet de ne pas parler d'elle-même mais ce n'est pas ça qui va apporter une solution dans le dossier des avions, qui est un dossier difficile. Un peu de retenue, s'il vous plaît. C'est un dossier totalement émotionnel où il y a une partie d'insoluble, il faut, à un moment, l'accepter. Et je suis prêt à dire que je n'ai pas tout fait de ma-

nière optimale, je le dis. Je le sais. Le vrai plan Wathélet, le seul, pas celui qu'on a essayé de me faire porter, c'est celui que j'ai proposé quelques jours avant les élections, je pense qu'un jour ou l'autre, on y reviendra. Des éléments d'utilisation beaucoup plus encadrés sur la situation de la nuit, sans venir abîmer les capacités de l'aéroport, c'est cela, en résumé.

Il faut des solutions très fortes en matière de protection de la nuit. D'ailleurs, je vois aujourd'hui que le seul élément sur lequel toutes les associations de défense des riverains sont d'accord, c'est bien ces éléments-là. Un jour, ça viendra...

**Joëlle Milquet vit des moments difficiles entre ses difficultés dans l'enseignement, les perquisitions à son cabinet et au cdH, etc. Certains parlent de Milquet bashing. La situation est loin d'être simple et j'imagine qu'elle se serait bien passée de certains éléments.**

**«Sur le survol de Bruxelles, il faut des solutions plus fortes en matière de protection de la nuit.»**