

SOUTENIR LES START-UP – GENILEM

Par Camille Andres

Kristhoff simplifie les trajets adaptés

La start-up genevoise facilite l'accès au transport adapté des personnes âgées et en situation de handicap via un logiciel dédié.

Véhiculer des personnes âgées, malades, ou handicapées est un métier à part. Non seulement il faut des véhicules avec des équipements adaptés (rampes, ceinture de sécurité...). De plus, les chauffeurs accompagnent leurs passagers depuis leur chambre ou domicile jusqu'à la salle d'attente du lieu de sa consultation. Une prestation qui nécessite 10 à 15 minutes de plus qu'un trajet classique, en moyenne,

et bien plus pointue. C'est la raison pour laquelle elle est réalisée, la plupart du temps par des compagnies dédiées. Il n'existait jusqu'à ce jour aucun outil informatique qui relie tous les établissements de santé aux transporteurs, permettant de suivre les commandes en cours etc. A Genève, la société Kristhoff SA a développé une solution. La start-up y a été lancée en 2017, par deux partenaires, actifs chacun depuis une dizaine d'années dans le domaine de la logistique de la santé, et par des actionnaires dans le domaine du transport et de l'informatique. Sa plateforme met en relation des prestataires de transport agréés (9 à ce jour) et des établissements de soin demandeurs (15 établissements médico sociaux, EMS, à ce jour). Outre un gain de temps pour tous les interlocuteurs, l'outil dématérialise la prise en charge, permet de la suivre, et améliore au final la qualité du service. L'entreprise est rémunérée grâce à une commission entre 10 et 15 % sur chaque course. Depuis son lancement, Kristhoff a généré plus de 600 000 francs de revenus pour chaque année d'exercice. La moitié provient de la plateforme et du déploiement d'un logiciel de gestion des flux, iTransport, dans les hôpitaux romands, et l'autre de mandats de conseil spécialisés dans la logistique de la santé. En 2019, la plateforme Kristhoff est passée de 400 à 800 courses

gérées chaque mois. L'entreprise compte désormais lever des fonds pour développer sa plateforme à plus large échelle et créer son application, utilisable directement par les particuliers. Rencontre avec John Hoffman, l'un de ses cofondateurs.

Quelle est la plus-value de votre service ?

John Hoffman: Le premier gagnant est le demandeur, en général un infirmier/une infirmière. Avec notre outil, les soignants économisent environ cinq minutes par commande en l'informatisant plutôt que de l'exprimer par téléphone, fax ou mail. De plus, si un prestataire n'est pas disponible, notre outil propose automatiquement le transport à une autre société. Enfin, la vision en temps réel, la traçabilité complète et un reporting mensuel de l'activité facilitent les tâches administratives du demandeur comme du prestataire de transport.

Comment fonctionne votre solution technologique ?

Elle est basée sur une technologie de gestion et de régulation automatique des flux hospitaliers. Pour minimiser le temps consacré aux demandes de transport, nous avons construit des interfaces avec les deux principaux logiciels de gestion d'EMS en Suisse romande. La plateforme récupère un certain nombre d'informations pour limiter la saisie de données par les soignants.

Quelles ont été les difficultés à surmonter ?

Pour l'instant, nous avons de la difficulté à communiquer hors de notre réseau sur le canton de Genève. Et même sur le canton, accéder aux EMS demande beaucoup de temps.

Sur quel aspect l'aide de Genilem a-t-elle été déterminante jusqu'ici ?

À ce jour, Genilem nous a permis de travailler notre image et de mieux structurer l'organisation au sein de l'entreprise. Nous avons par exemple pris le réflexe d'utiliser systématiquement des outils comme le Customer relationship management (CRM).

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Nous souhaitons pouvoir doubler les prises en charge mensuelles pour 2020, les quadrupler en 2021. Puis développer notre solution hors du réseau hospitalier et des EMS pour l'étendre à d'autres intervenants dans le domaine du transport, du handicap... Et enfin, développer une application pour les particuliers, ou les cabinets médicaux. Il nous faut donc financer les ressources nécessaires en développement informatique, et lancer une levée de fonds. Nous estimons le potentiel du marché suisse romand à 60 000 transports par mois et à plus de 200 000 pour le pays. ■

