**DIRECTOSANTE**

**Localisation :** Nantes (44)

**Date de l’opération** : mars 2017

**Site internet :** *www.directosante.fr*

**Secteur d’activité** : Services d’optimisation des contacts médecins - patients

**Montant investi via Pays de la Loire Développement** : 125 K€

**Montant investi via SODERO** : 125 K€

**Nature de l'investissement**: Capital amorçage

Société Nantaise créée par M. Typhaine Servant en 2015, DirectoSanté SAS ambitionne d’optimiser les contacts à distance entre les patients et l’établissement de santé qui les prend en charge. Grâce à des échanges automatisés par SMS et une application de mise en relation médecins-patients unique, le service permet de mieux préparer les patients avant leur hospitalisation et d’assurer un suivi postopératoire à distance. Sodero Gestion, via Pays de la Loire Développement, et le fonds de co-investissement régional Pays de la Loire Participations investissent à hauteur de 250 K€ pour assurer le développement national de la société DirectoSanté.

**Le concept du service**

Dans le contexte de diminution des durées de séjours, il est primordial de renforcer les liens avec les patients en amont et en aval de leur passage à l’hôpital. Pour accompagner cette évolution ambulatoire, DirectoSanté a développé une solution innovante de communication avec les patients à la fois automatisée et humaine. A la veille de leur intervention, les patients reçoivent par SMS un rappel de l’heure de convocation et des consignes préopératoires qu’ils doivent valider et, dès le lendemain, des questions sur leur état de santé. En cas de besoin détecté, l’infirmière ou le médecin concerné en est informé via son application et est mis en relation d’un simple clic sur son écran. L’ensemble des échanges est tracé dans le dossier du patient. Avec ce service, le taux de retards et d’annulations est diminué de 30%, les professionnels de santé évitent n’appellent les patients qu’en cas de besoin et gagnent du temps soignant, et l’hôpital assure une meilleure préventions des complications postopératoires.

**Le Marché de l’E-santé**

Le secteur de la santé est impacté par l’émergence des objets connectés et les services offerts via les plateformes de mise en relation. La dématérialisation de l’information médicale induit l’émergence de nouvelles pratiques et le besoin de nouvelles compétences technologiques. DirectoSanté propose des outils pour garder le contact avec les patients à distance de l’hospitalisation. Son application en attente d’obtention d’un brevet permet de renforcer la relation de confiance entre un professionnel de santé et un patient qui se connaissent. Le service est proposé aux établissements en mode SaaS. Le service peut également être proposé par des médecins de ville à leurs patients pour permettre un accompagnement entre les consultations traditionnelles. Ce service, nommé DirectoDoc, est alors à la charge du patient et rémunère le professionnel de santé pour son temps et son expertise.

**Améliorer le système de soin**

Etre mis en relation avec un professionnel de santé qui nous connaît et répond à nos interrogations, rassure et renforce les actions de prévention et de suivi des actes thérapeutiques est un véritable enjeu de santé publique. C’est également un moyen de lutter contre l’engorgement des services d’urgence et la désertification médicale.

La solution de DirectoSanté a été rapidement adoptée par l’Hôpital Privé du Confluent à Nantes qui affirme qu’une bonne prise en charge ne doit pas s’arrêter aux portes de son établissement. Fanny Séguin-Loisance, Directrice Marketing et Relations Clients du Confluent, nous explique que l’établissement «*souhaite être reconnu à la fois pour la qualité de ses soins et le service apporté aux usagers, et qu’il a pour cela opté pour une stratégie digitale qui renforce le lien avec le patient et apporte des innovations porteuses de valeur. Ce service s’inscrit pleinement dans cette dynamique et participe à la « révolution ambulatoire » que notre hôpital engage*». Le service apporte une véritable plus-value pour les patients et les professionnels de santé. Les besoins sont ciblés car initiés à la demande du patient, les suivis sont qualitatifs car réalisés par le spécialiste qui optimise sa gestion du temps. Le dirigeant a contractualisé avec un autre établissement de santé et est en discussion avec des groupements de cliniques, des hôpitaux publics, des maisons de retraite et des maternités pour développer son activité.

Les objectifs de développement sur les 2 années à venir incluent le recrutement d’une équipe commerciale structurée pour couvrir le territoire français et démarcher les établissements de santé. M. Servant prévoit de passer d’un CA de 300K€ en 2017 à 1,3M€ en 2018.

**Contact Pays de la Loire Développement :** nathalie.leroux@soderogestion.fr