

Partant du constat que les solutions digitales pour professionnels de santé ne répondent pas à l'ensemble de leurs besoins, nous avons développé des outils de gestion intelligente des rendez-vous couplés à une gestion de toute leur organisation interne

ALAXIONE, LE SECRÉTARIAT 4.0 DES ÉTABLISSEMENTS ET PROFESSIONNELS DE SANTÉ

Portail patient & professionnel

Communication dématérialisée



Marque blanche

Indépendance, image, notoriété

Communication patient à la demande

SMS, mail, vocal



Configuration optimale des plannings

Adaptabilité, Gestion des ressources matérielles et humaines

Borne d'accueil multifonctions

Soft connecté interactif, Pilotage par smartphone



Gestion intelligente RDV

Bon praticien, bon motif, bon moment, RDV multiples, simultanés ou séquentiels, Profilage de RDV

Téléphonie digitale

Gestion des RDV et rappels vocaux, Décongestion des standards, Priorisation de numéros entrants



Gestion des priorités

Algorithmes de prise de RDV Codes d'accès prioritaires

UNE TECHNOLOGIE AU-DELÀ DE L'APPROCHE DES ACTEURS CLÉS DU MARCHÉ

Face à une concurrence limitée à quelques fonctionnalités :

- Prise de rendez-vous en ligne
- Rappels SMS/mail, Téléconsultation

Alaxione apporte des différenciations majeures pour l'organisation des établissements :

- Gestion intelligente de l'organisation
- Adaptabilité aux différentes pratiques : situation patient / type d'activité / type et taille d'établissements
- Téléphonie
- Marque blanche (une exigence de nombreuses structures)

NOTRE MARCHÉ

En France :

- 550 000 professionnels de santé (220 000 médecins et 330 000 paramédicaux),
- 3000 établissements de santé,
- 4000 laboratoires de biologie,
- 500 pôles de santé au travail,
- monde mutualiste et collectivités territoriales (dispensaires et centres de santé)

A l'international :

- Professionnels et établissements de santé
- Institutions publiques et privées
- Distributeurs et partenariats
- Cibles : UE, Afrique de l'Ouest, Maghreb



Monsieur X est souffrant et prend un RDV par le web dans un établissement de santé. L'algorithme l'oriente vers le bon praticien pour le bon motif dans le bon délai.

Le médecin décide d'un protocole d'exams multiples dans l'établissement.

Ceux-ci sont programmés en un seul clic, dont un rendez-vous de radiologie interventionnelle pris en tenant compte de l'agenda du praticien spécialiste, des disponibilités de la salle d'examen et de l'appareil d'imagerie adapté.

Le rendez-vous de consultation avec l'anesthésiste est pris et l'algo donnera le RDV avec l'anesthésiste qui endormira le patient le jour venu.

A sa sortie, le compte-rendu est adressé, dématérialisé, au médecin traitant ; le patient reçoit un code temporisé pour accéder à des RDV prioritaires sur le web et son numéro de téléphone est enregistré pour être reconnu et orienté par le standard digitalisé.

Une société en plein essor pour :

- Renforcer sa R&D
- Améliorer sa notoriété (structurer communication et marketing)
- Consolider sa force commerciale et technico-commerciale terrain et sédentaire

Créée en 2015 par 3 profils complémentaires



Patrick ATTAIECH, CEO
20 ans d'expérience comme chef d'entreprise dans le secteur des télécoms et de l'informatique



Serge ZALUSKI, DG
Médecin ophtalmologiste.
Expert à la HAS et à l'ANSM.
Ancien Président de la SAFIR



Guy GNAKOURI, CTO
Ingénieur. Expert fullstack, IA d'IBM. 15 ans d'expérience comme chef de projet

**Une équipe composée
de 11 personnes**

Engagé pour la E-santé



Interopérabilité

- Conception initialement prévue pour une interopérabilité en mode « maître » ou « esclave » avec les logiciels métiers
- Nos API au format REST avec protocole de sécurisation OAuth2
- Connecteur HL7 permettant une communication normalisée avec les standards internationaux des logiciels en santé

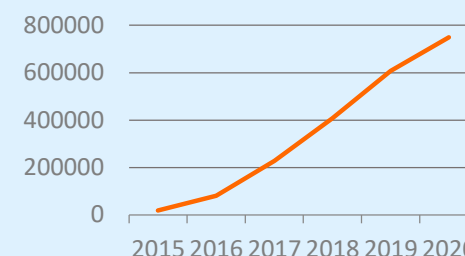


Hébergement sécurisé des données

- Serveurs agréés HDS chez OVH Santé
- Cryptage des données
- Chiffrement des échanges de documents

Déjà 1300 utilisateurs praticiens et hôpitaux sur le territoire national

Évolution du CA 2015-2020 (bouche-à-oreille)



UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ET DE CONQUÊTE DE MARCHÉS



Priorisation des clients grands comptes

Des cabinets de groupe aux GHT
(groupements hospitaliers territoriaux)



Confortation de notre présence à l'International

Perspectives 2022 : Afrique de l'Ouest, Europe...
Développement : Côte d'Ivoire et UEMOA (Création d'une succursale, contrat de distribution), Espagne... puis UE (Partenariat local actif, prospection en cours), Maroc (Sollicités par hôpitaux et associations médicales)...



Évolution produit

Chatbot, voicebot, NLP
Outils d'analyse organisationnelle...

En partenariat avec : **bpi**france



NOUS CONTACTER

Patrick ATTAIECH, CEO

06 35 26 68 64 - p.attaiech@alaxione.fr
6 place de la République, 66270 LE SOLER - France
www.alaxione.fr

