



Hervé Joffre, le président d'Irelem.
Des outils pour faire face
à la désertification médicale.

Irelem: une vie à distance

Des enregistreurs pour les gendarmes aux chariots de télémedecine, la PME bourguignonne est sur tous les fronts de l'innovation. Découverte.

Les succès sont souvent paradoxaux. Il y a dix-huit mois, Hervé Joffre, 49 ans, président de l'entreprise Irelem, prend rendez-vous avec l'agence régionale de santé de Bourgogne pour présenter le système enregistreur d'audition judiciaire qu'il a vendu à 400 gendarmeries en France. Contre toute attente, il est sollicité pour mettre au point un chariot de télémedecine: un appareil qui permet à un patient d'être connecté depuis sa maison de retraite ou son hôpital de campagne avec un médecin spécialiste. Il promet de fabriquer un chariot « *très intégré, sans câbles et ultrasimple d'utilisation pour un aide-soignant* ».

L'appareil connecte le patient et le médecin en visioconférence; une caméra permet de zoomer sur une partie du corps et un système audio de discuter avec le patient. Pour le médecin, installé en cabinet ou dans un autre CHU, c'est la possibilité de réduire les coûts... et pour le patient d'accéder immédia-

tement à une consultation spécialisée. Les cinq premiers appareils ont été livrés aux hôpitaux de la région Bourgogne. Le challenge d'Irelem, qui lui vaut à la fois de damer le pion à la concurrence — les autres fabricants de chariots de télémedecine commercialisent leurs appareils entre 16 000 et 20 000 euros — et de poursuivre sa diversification, a été de respecter le cahier de charges, avec un prix facturé inférieur à 8 000 euros pour un produit plus robuste et surtout plus simple à utiliser.

**LE CHARIOT
CONNECTÉ PERMET
D'ACCÉDER
IMMÉDIATEMENT
À UNE CONSULTATION
SPÉCIALISÉE.**

« *C'est un marché à fort potentiel à cause de la désertification médicale que connaît la France. Notre offre s'adresse à tous les hôpitaux de campagne, aux maisons de retraite, Ehpad...* » Hervé Joffre s'est fixé un premier objectif de vente d'une cinquantaine de chariots par région.

Un chiffre d'affaires doublé en huit ans

Parallèlement à cette innovation, la société poursuit son développement. À l'origine, Irelem, fondé en 1973, était un spécialiste des systèmes audio (enceintes, tables de mixage...). Il s'est ensuite développé dans les systèmes de visioconférence à destination des entreprises. Elle compte parmi ses plus gros clients Casino, Danone, Saint-Gobain, Air liquide pour qui elle équipe salles de réunion, bureaux des dirigeants, salle du conseil...

Mais Irelem a aussi forgé sa réputation en créant au début, des années 2010, les bornes d'enregistrement utilisées dans les 35 unités d'accueil médico-judiciaires réparties sur le territoire français. Un caméscope amélioré qui permet de recueillir derrière une vitre teintée les auditions des enfants victimes d'agressions. Ce matériel a, par exemple, été utilisé après le drame de Chevaline pour auditionner les deux jeunes filles rescapées. « *Désormais, toutes les gendarmeries de France ont accès à cet équipement d'audition reconnu par la justice et qui peut être réutilisé pendant un procès* », détaille Hervé Joffre.

En se diversifiant, Irelem a plus que doublé son chiffre d'affaires en huit ans, à un peu plus de 7 millions d'euros. « *Depuis deux ans, nous connaissons une très forte croissance partout en France* », se réjouit Hervé Joffre. L'entreprise, encore 100 % familiale, a ouvert des bureaux à Paris, Lyon, Dijon, Besançon... En attendant la croissance à l'exportation, le jeune patron veut, quel que soit le secteur, « *briser la problématique de la distance* ». ●
Marie de Greef-Madelin