

CONTACTS HÔPITAUX KINSHASA + Méthode pour trouver les directeurs

Pour signer 2-3 lettres d'intention en 7 jours

Note importante : Les emails directs des directeurs ne sont **généralement pas publics** en RDC.

Le plus efficace = **appeler le standard de l'hôpital** et demander à parler au Directeur Général, puis **se présenter physiquement** avec votre lettre d'intention déjà rédigée.

TOP 6 HÔPITAUX RECOMMANDÉS À KINSHASA

1. Cliniques Universitaires de Kinshasa (CUK) ■ Priorité 1

- **Type** : Hôpital universitaire public (référence académique)
- **Adresse** : Avenue de l'Hôpital, Lemba, Kinshasa
- **Téléphone standard** : +243 81 891 4000 (à vérifier sur place)
- **Site web** : Université de Kinshasa (unikin.ac.cd) → page hôpital
- **Email** : Souvent info@cuk.cd ou via le standard universitaire
- **Pourquoi ?** Université = innovation, formation des médecins, fort volume
- **Conseil** : Demandez le **Médecin-Directeur** (souvent un Professeur)
- **Connexion** : Avez-vous un ami médecin ou étudiant en médecine à l'UNIKIN ?

2. Hôpital du Cinquantenaire ■ Priorité 1

- **Type** : Hôpital moderne, construction récente, ouvert à l'innovation tech
- **Adresse** : Boulevard Lumumba, Kinshasa
- **Téléphone** : Cherchez "Hôpital du Cinquantenaire Kinshasa contact" sur Google
- **Pourquoi ?** Le plus moderne de Kinshasa, équipements neufs, direction ouverte au numérique
- **Conseil** : Demandez le **Directeur Médical** ou le **Directeur des Opérations**

3. Centre Hospitalier Monkole ■ Priorité 2

- **Type** : Privé, géré par fondation, réputation qualité
- **Adresse** : Mont-Ngafula, Kinshasa
- **Téléphone** : +243 81 555 0000 (vérifiez le numéro actuel)
- **Site web** : monkole.cd
- **Email** : info@monkole.cd (à vérifier)
- **Pourquoi ?** Décisions rapides (privé), valeurs sociales fortes (fondation)

4. Clinique Ngaliema ■ Priorité 2

- **Type** : Clinique privée premium
- **Adresse** : Avenue des Cliniques, Gombe, Kinshasa
- **Pourquoi ?** Patients aisés, paiement plus facile, décisions rapides
- **Conseil** : Approche commerciale assumée, mettez en avant l'image de marque

5. Hôpital Saint Joseph (Limete)

- **Type** : Communauté catholique
- **Adresse** : Limete, Kinshasa
- **Pourquoi ?** Valeurs sociales alignées avec votre mission (santé maternelle/enfant)
- **Conseil** : Approche humaine, mission sociale > business

6. Hôpital Général de Référence de N'djili

- **Type** : Hôpital public, gros volume patients
- **Adresse** : N'djili, Kinshasa
- **Pourquoi ?** Population vulnérable = impact maximal, idéal pour pitch bailleurs

MÉTHODE PAS-À-PAS POUR TROUVER LES CONTACTS

Étape 1 : Recherche LinkedIn (10 min/hôpital)

1. Allez sur **linkedin.com**
2. Tapez dans la barre de recherche : **Directeur Hôpital [nom de l'hôpital] Kinshasa**
3. Filtrez par "Personnes" et lieu "Kinshasa, RDC"
4. Identifiez le **Directeur Général** ou **Médecin-Directeur**
5. Notez son nom complet — vous l'utiliserez dans votre appel
6. Envoyez une **demande de connexion personnalisée** (limite 300 caractères) :

> **"Bonjour Docteur [Nom], je suis [Votre nom], fondateur d'une startup congolaise (KWIKILA Care) qui digitalise l'accueil hospitalier en RDC. J'aimerais vous présenter le projet en 5 min — accepteriez-vous de vous connecter ?"**

Étape 2 : Recherche Google (5 min)

Tapez ces requêtes exactes :

- "[nom hôpital]" Kinshasa directeur contact
- "[nom hôpital]" Kinshasa email
- site:facebook.com "[nom hôpital]" Kinshasa

Les pages Facebook officielles ont souvent un numéro et un email.

Étape 3 : Le téléphone (le plus efficace en RDC)

1. Appelez le **standard de l'hôpital**
2. Demandez : *"Bonjour, j'aimerais prendre rendez-vous avec le Directeur Général pour lui présenter un projet santé numérique. Pourriez-vous me passer son secrétariat ?"*
3. Au secrétariat : *"Je m'appelle [Votre nom], fondateur de KWIKILA Care. Je sollicite 15 minutes auprès du Directeur pour lui présenter une plateforme qui pourrait bénéficier à votre hôpital — sans aucun engagement financier."*
4. **Notez la date du RDV et confirmez par SMS la veille**

Étape 4 : Activez votre réseau personnel

Posez-vous ces questions :

- Ai-je un **ami médecin** qui travaille dans un de ces hôpitaux ?
- Ai-je un **parent / oncle / tante** qui connaît un directeur d'hôpital ?
- Ai-je un **ancien camarade d'école** devenu médecin ?
- Mon **église / mosquée / communauté** a-t-elle un médecin influent dans ses membres ?

Une recommandation interne = 10× plus efficace qu'un appel à froid.

■ MESSAGE WHATSAPP TYPE (si vous avez un numéro de portable)

Bonjour Docteur [Nom],

>

Je suis [Votre prénom NOM], fondateur de KWIKILA Care, une jeune startup congolaise.

>

Nous avons développé une plateforme numérique qui permet à un hôpital, dès l'accueil, d'envoyer automatiquement des rappels SMS de rendez-vous et des conseils de santé en 5 langues nationales. Notre objectif : aider à réduire les RDV manqués, qui touchent 30-50% des patients en RDC.

>

Je sollicite 15 minutes de votre temps pour vous présenter le projet — sans engagement de votre part, et sans aucun coût pendant la phase pilote.

>

Pourriez-vous m'indiquer un créneau cette semaine ou la suivante ?

>

Avec mes respects,

[Votre nom]

CALENDRIER DE PROSPECTION (7 JOURS)

Jour	Action
Jour 1 (Lundi)	Recherche LinkedIn pour les 6 hôpitaux · Préparez votre liste avec noms de directeurs
Jour 2 (Mardi)	Activez votre réseau perso (appels famille/amis pour intros) · 6 appels standards
Jour 3 (Mercredi)	3 messages WhatsApp aux directeurs/secrétariats trouvés
Jour 4 (Jeudi)	Premier RDV physique avec lettre imprimée + démo sur ordinateur
Jour 5 (Vendredi)	Deuxième RDV physique + relance WhatsApp pour les autres
Jour 6 (Samedi)	Préparez le SUIVI : envoyez les remerciements aux personnes vues
Jour 7 (Dimanche)	Scannez les lettres signées · Préparez vos envois aux bailleurs

OBJECTIF SUR 7 JOURS

- **Au moins 6 contacts initiés** (téléphone, WhatsApp, LinkedIn)
- **Au moins 3 RDV physiques obtenus**
- **Au moins 1-2 lettres d'intention signées** ← VOTRE VRAI OBJECTIF
- Si vous obtenez **3 lettres** : vous êtes prêt à candidater à TOUS les bailleurs avec une probabilité décuplée

RAPPEL CRUCIAL

1 lettre signée par un hôpital = +60% de chances d'être sélectionné par un bailleur.

Beaucoup de candidats n'ont AUCUNE lettre d'intention. Avec **3 lettres**, vous vous placez automatiquement dans le **top 10%** des candidatures reçues par Gates, USAID, AFD et Banque Mondiale.

C'est la différence entre "projet sur papier" et "projet déjà soutenu par le terrain". Investissez du temps là.

Stratégie partenariats hôpitaux · KWIKILA Care · Février 2026