

PassCare concrétise ses ambitions et voit grand

Santé. L'entreprise rémoise prépare une nouvelle levée de fonds pour diffuser son passeport numérique santé dans les assurances, les entreprises et même des Etats.

Avec 20 000 euros de chiffre d'affaires en 2018, le PassCare n'en est encore qu'à ses débuts, mais la société rémoise compte bien accélérer dans le déploiement de son passeport numérique regroupant les données médicales qui permet au patient de « prendre le contrôle » de ses données (profil d'urgence, vaccins, parcours de soins, mesures, allergies, ordonnances, antécédents, examens...). « Depuis fin 2018, nous avons quitté l'espace start-up du Village by CA (Bezannes) pour



Avec 11 salariés, PassCare ne veut plus être considérée comme une start-up.

La e-santé plus humaine ?

« Le but n'est pas de remplacer le contact humain, cela peut au contraire donner plus de possibilités au médecin pour échanger avec son patient car retrouver les informations et effectuer de l'administratif prend trop de temps aujourd'hui ».

Au-delà des informations médicales essentielles que les citoyens peuvent désormais avoir à portée de main et partager avec leurs professionnels de santé, Adnan El Bakri envisage le PassCare comme un outil pour « se préparer à la médecine de demain », en intégrant l'intelligence artificielle pour effectuer de la prédiction et de la prévention.

occuper des bureaux de 250 m². Nous ne sommes plus une start-up mais une jeune entreprise », revendique son pdg, Adnan El Bakri.

Il appuie ses dires sur les tests réalisés auprès de 3 000 assurés rémois du groupe Hélium, un partenaire historique qui prévoit de déployer quelque 200 000 cartes en France. Partenaire technologique en apportant une solution de télé-médecine, le groupe Alcatel Lucent annonce lui sa volonté de fournir le PassCare à ses 3 000 salariés dans le monde. « La télémédecine répond à un double challenge avec la longévité dans les pays développés et le manque de médecins dans les pays émergents », estime Moussa Zaghdoud, vice-président du groupe. L'entreprise rémoise MK Energies va aussi figurer parmi ses clients en

donnant la carte à ses salariés, tout comme l'association France AVC, le groupe L'Oréal pour les clients de ses stations thermales, un groupe de 170 pharmacies, etc. « Nous devrions bientôt compter 254 000 ouvertures de cartes », assure Adnan El Bakri qui ajoute que le groupe de cybersécurité Telis est aussi entré au capital de sa société.

UNE NOUVELLE LEVÉE DE FONDS PUIS L'INTRODUCTION EN BOURSE ?

De quoi l'aider à préparer d'ailleurs une nouvelle levée de fonds où le ticket minimum va passer à 100 000 € contre 10 000 € lors de l'amorçage : « Nous avons besoin de 5 M€ pour nous développer dans toute la France, à l'international et poursuivre notre R&D ». S'il atteint ce montant, il envisage d'at-

teindre 1 million d'utilisateurs fin 2019 et de générer 4 M€ de chiffre d'affaires en 2020. « Nous serions à l'équilibre financier en 2021 et prévoyons 30 M€ de chiffre d'affaires en 2022 », ambitionne le dirigeant, convaincu que tout peut s'accélérer très rapidement. Louis Thanneberger, spécialiste de l'introduction en Bourse qui a notamment accompagné les opérations du champagne Bruno Paillard et de l'Olympique Lyonnais, l'invite à en faire de même dès que possible : « La Bourse achète de l'espoir, c'est une affaire de crédibilité croissante. Rejoindre la cour des grands oblige à devenir meilleur ».

En plus des assureurs et des pharmacies qui proposent le PassCare à

leurs clients, des entreprises qui offrent à leurs salariés, et peut-être demain des établissements hospitaliers, l'entreprise rémoise vise aussi des Etats, en commençant par l'Afrique : « Quand, contrairement à la France, les pays n'ont pas du tout de système de santé numérisé, cela peut permettre d'aller plus vite ».

Des rendez-vous avec les gouvernements du Gabon et de Côte d'Ivoire sont déjà prévus. Et PassCare annonce déjà réserver d'autres nouveautés pour la deuxième édition du TakeCareShow, organisée au Centre des congrès de Reims, jeudi 4 avril.

PHILIPPE DEMOOR

De la start-up à la holding

« J'ai créé cette entreprise en avril 2016 (PAMB n°7652) en obtenant un prêt de 50 000 euros pour réaliser ma première embauche. En 2017, nous sommes passés à 7 salariés et avons généré 300 € de chiffre d'affaires. Depuis 2018, nous employons 11 personnes, associées au capital, et nous avons levé 1,5 M€ auprès de business angels du secteur médical ou encore de notre ambassadeur, Christophe Lambert », rappelle Adnan El Bakri. À présent, InnovHealth devient une holding, dont PassCare est l'entreprise qui commercialise la carte et qui devrait doubler ses effectifs d'ici la fin de l'année. Cette holding comprendra une autre filiale dédiée à la santé animale.

Pour garantir son sérieux (données protégées dans une blockchain privée) et contribuer à organiser l'écosystème régional de la santé, un comité scientifique et éthique est présidé par le docteur Alain Herard, directeur général de la polyclinique du groupe Courlancy.