

SANTÉ



L'équipe d'InnovHealth, autour de son président fondateur Adnan El Bakri, et de l'acteur Christophe Lambert, parrain et investisseur. Stéphanie Jayet

Le PassCare accélère

InnovHealth multiplie les partenariats, recrute, veut lever 5 millions d'euros et vise la bourse.

La jeune entreprise innovante rémoise InnovHealth vient d'inaugurer ses locaux. Mais elle voit beaucoup plus loin que les 250 mètres carrés de plateau, loués au sein du Village by CA de Bezannes. Alors qu'il a commencé, il y a trois ans, seul, sans argent et avec « 99% de gens qui disaient que ce n'était pas possible », Adnan El Bakri commence à gagner son pari. Le PassCare décolle. Déjà 254 000 personnes utilisent ou vont pouvoir utiliser bientôt ce passeport santé numérique qui stocke les ordonnances, les radiographies, les carnets de vaccination ou les comptes rendus d'intervention.

Pour cela InnovHealth a conclu de premiers contrats pluriannuels « en B to B ». Il y a celui de son partenaire historique rémois Hélium, gestionnaire de contrats mutuelles. Mais la petite carte dotée d'un QR Code en forme de cœur commence aussi à séduire des entreprises qui veulent en faire bénéficier directement leurs salariés. Il s'agit d'Alcatel-Lucent, de L'Oréal ou de la PME rémoise MK Énergies. InnovHealth vise 1 million d'utilisateurs pour juin 2020. Le chiffre d'affaires pourrait alors atteindre 4 millions d'euros. Un an plus tard, InnovHealth serait à 14 millions d'euros et arriverait à son point d'équilibre financier.

La croissance sera encore plus rapide si le PassCare est adopté à l'échelle de pays entiers. Adnan El Bakri va prochainement rencontrer le gouvernement du Gabon, apparemment très intéressé. La Côte d'Ivoire est aussi en ligne de

mirer. « Il y a une forte demande en Afrique », assure Roger Likien, PDG d'Ardis, qui développe PassCare sur le continent.

« Je suis plus que confiant envers cette boîte unique au monde qui a deux ou trois ans d'avance »

Christophe Lambert

Pour décoller, l'entreprise a eu recours l'an passé à une levée de fonds de 1,5 million d'euros. Adnan El Bakri a convaincu des professionnels de santé, un partenaire (Telis à Monaco), ou encore l'acteur Christophe Lambert. « Je suis plus que confiant envers cette boîte unique au monde qui a deux ou trois ans d'avance par rapport à des concurrents potentiels qui n'existent pas encore. Je suis ravi de faire partie de cette aventure », a-t-il déclaré ce mercredi à Bezannes. En revanche, Adnan El Bakri regrette que les fonds d'investissement

n'aient pas joué le jeu. « En France et en Europe on n'accompagne pas l'amorçage, il n'y a pas de capital-risque, on ne s'engage pas sur des idées. Quand, je suis allé voir les fonds ou les autres organismes de financement, on m'a dit : réussissez et vous reviendrez nous voir après ». Or, on a besoin d'argent pour réussir », témoigne l'entrepreneur. Et maintenant qu'il réussit, Adnan El Bakri va donc revenir vers les gros acteurs en visant cette fois une levée de fonds de 5 millions programmée cette année.

Le développement d'InnovHealth a d'heureuses conséquences sur l'emploi. L'effectif de déjà 11 personnes pourrait doubler cette année. Et les principes de recrutement sont hors-norme. « Je ne lis pas les CV et les lettres de motivations, assure Adnan El Bakri. Je cherche le contact avec la personne, sa motivation, sa passion, sa détermination, son intelligence, et surtout ses valeurs, ce qu'il veut faire dans la vie ». Avis à ceux qui se seront reconnus. ■ JULIEN BOUILLÉ

PLAIDOYER DE LOUIS THANNBERGER POUR L'ENTRÉE EN BOURSE

InnovHealth montant en puissance, le « ticket d'entrée » pour les investisseurs va passer de 10 000 à 100 000 euros pour le prochain tour de table. « Je n'ai pas de réponse à apporter aux gens qui veulent m'aider avec 1000 ou 2000 euros. C'est pour cela que la stratégie boursière m'est parue une évidence », explique Adnan El Bakri. Pour cela, il devrait faire appel à Louis Thannberger. Cet ex-banquier de crédit, reconverti dans la banque d'affaires, est devenu le roi de l'introduction en bourse. Il a accompagné pas moins de 400 PME. « J'ai quitté la banque pour la bourse car dans le crédit, on dit : "montre moi ton bilan et je te dirai qui tu es". Alors que la bourse, c'est : "où veux-tu m'emmener dans cinq ans ?" ». InnovHealth n'a pas fixé de calendrier, mais M. Thannberger conseille de ne pas attendre. « Il n'est jamais trop tôt pour aller en bourse mais presque toujours trop tard. Le plus important, c'est d'y être. Cela tire l'entreprise vers le haut, car cela oblige à être meilleur encore. Xavier Niel, Vincent Bolloré ou Jean-Michel Aulas ne seraient pas là où ils sont sans la bourse ».