

Un Uber des soins à domicile en Belgique

Flycare veut repenser le secteur des soins à domicile en combinant plateforme, équipements portables et blockchain. Un projet audacieux mais séduisant.

OLIVIER GOSSET

Offrir à tous et à tout moment un accès direct aux soins médicaux et de bien-être grâce à un nouveau modèle basé sur la connectivité, des équipements portables novateurs et la blockchain: c'est le pari de deux entrepreneurs qui veulent lancer depuis la Belgique une sorte d'Uber des soins à domicile.

«Le projet est né de plusieurs constats, notamment sur l'évolution du marché ou des pratiques sociales, explique Bruno Lamoureux, CEO et cofondateur avec Dieter Bauch de la start-up bruxelloise Flycare. Il y a par exemple les pédicures, dont la plupart

travaillent dans des conditions exécrables. Pour les dentistes, il y a parfois des listes d'attente très longues. Par ailleurs, de nombreux praticiens ont du mal à s'installer après leurs études, faute de moyens financiers. Enfin, il est assez dif-

ficile d'organiser l'agenda de toute une famille en fonction de tous ces services dont on a besoin.»

Une longue liste de problèmes n'ayant pas grand-chose à voir entre eux, mais qui pourraient trouver une solution grâce à un modèle disruptif.

Car si la banque ou l'hôtellerie ont été transformées par les objets connectés et les réseaux sociaux, il n'y a pas de raison que le secteur des soins à domicile ne fasse lui aussi son aggiornamento.

Actifs dans l'industrie européenne des matériels médicaux, Bruno Lamoureux et Dieter Bauch possèdent déjà l'instrument pou-

vant les aider à concrétiser leur idée: la Flybox, un équipement mobile, léger et facile d'emploi, qui peut se décliner en fonction des besoins de 22 professions identifiées (dentistes, podologues, coiffeurs, tatoueurs...). Un véritable cabinet amovible complet, produit en Allemagne dans une société créée par les deux hommes.

Deuxième élément de cette révolution annoncée: une plateforme pour smartphone et tablette qui met

en contact prestataires et clients, via des applications permettant les prises de rendez-vous, la gestion administrative et les paiements. C'est à ce niveau que se situe la comparaison avec la célèbre - et controversée - entreprise américaine spécialisée dans les services VTC. «On peut proposer non pas un seul soin comme certains le font déjà, mais 22 métiers regroupés sur une seule plateforme, poursuit Bruno Lamoureux. On

pourra choisir les praticiens que l'on veut, prendre les rendez-vous à domicile et centraliser les soins à tout moment.»

Les praticiens, grâce à leur application professionnelle, ont accès au matériel sans aucun investissement - ils paient juste une contribution mensuelle de 30 à 40 euros pour un coiffeur ou de 150 euros pour un dentiste. Un catalogue de consommables sera aussi proposé. Tout se fera de façon complètement transparente et contrôlée. Ce qui évitera les critiques adressées à Uber.

Levée de fonds en crypto-monnaie

Troisième innovation: pour les paie-

ments, Flycare utilise la technologie de la blockchain Ethereum, qui lui permet de disposer de sa propre crypto-monnaie, le Flycare Coin (FCC). Celui-ci sera utilisable partout dans le monde comme moyen de

paiement via l'application. Les patients conserveront la possibilité de payer en euros par carte de crédit.

Société de droit belge, Flycare s'est installée à Bruxelles, l'entreprise ayant bénéficié d'un soutien initial de Belfius. La ville de lancement de la plateforme n'a pas encore été choisie: le CEO hésite entre Anvers, Bruxelles et Amsterdam. Mais elle sera progressivement disponible dans 22 villes, y compris jusqu'aux Etats-Unis.

Pour se développer, dans un premier temps, la start-up a besoin d'un million d'euros. Elle a lancé début mai une vente publique de ses tokens (ICO ou Initial Coin Offering). Le financement se fera ainsi par et pour la communauté Flycare. Une opération que ses promoteurs décrivent comme une première mondiale dans le secteur des soins de santé et de bien-être.

«On pourra choisir son praticien, prendre les rendez-vous à domicile et centraliser les soins.»

BRUNO LAMOUREUX
CEO DE FLYCARE