

Quand l'IT rencontre les urgences

DONNÉES CLÉS

Nom: Polymedis SA
Fondateurs: Olivier Lequenne, Cédric Bertrand, Vincent Schoonenburg, Michaël Vastrat
Implantation: Mons
Création: décembre 2003
Nombre d'employés: 4
Capital libéré: 520.000 euros
Chiffres: break even en 2006
Secteur: informatique médicale
Fund raising: Fondateurs, IMBC SA, Start-IT, Faculté polytechnique de Mons

POLYMÉDIS est né de la rencontre d'un projet universitaire — Arthur, qui a étudié durant trois ans l'informatisation du service d'urgence des hôpitaux — et d'un parcours professionnel atypique, celui d'Olivier Lequenne, médecin urgentiste et ingénieur civil. Ce dernier souhaitait créer son entreprise, les universités voulaient valoriser leurs recherches, le mariage a lieu dans un mois.

Sur quelle innovation se base votre entreprise? «L'objectif de Polymedis est de soutenir les professionnels de santé dans leur informatisation et plus particulièrement les services d'urgences hospitaliers.

L'offre actuelle de Polymedis se concentre sur un concept informatique global matérialisé par un outil logiciel intitulé Equafile (Economy, QUality, Accessibility For Information and Leading of Emergency rooms), qui sera opérationnel en mars 2004. Par ailleurs, Polymedis offre une synergie forte et unique entre médecine et informatique grâce à une connaissance théorique et pratique des deux domaines au sein même de la société et à des contacts privilégiés avec des partenaires hospitaliers de renom, dont le CHU du Tivoli à La Louvière et les cliniques universitaires St-Luc à Bruxelles.»

Quels sont les principaux défis que vous devez relever? «Au niveau technique, nous devons maintenir notre avance technologique, réussir totalement le dé-

ploiement sur nos sites pilotes par l'adhésion de tous les intervenants médicaux, paramédicaux, administratifs et informatiques et opérer les bons choix dans l'évolution des compléments apportés à notre logiciel. Ce dernier point passera vraisemblablement par des partenariats avec d'autres entreprises. Au niveau commercial, nous devons prendre une part de marché significative en Belgique et prendre pied à l'étranger, en France dans un premier temps. Enfin, étant donné les délais — qui peuvent aller jusqu'à deux ans — entre les premiers contacts avec les clients potentiels et la réception du paiement suite à une vente, nous devons avoir une trésorerie qui tient la distance.»

Comment s'est déroulée votre recherche de capitaux et quels sont vos objectifs financiers?

«La recherche de capitaux fut assez aisée. La Faculté polytechnique de Mons a rapidement rejoint les fondateurs dans le capital. Nous avons ensuite directement été orientés vers les investisseurs susceptibles d'être intéressés par notre projet. Deux des trois financiers contactés (Start-IT et IMBC) ont marqué leur accord dans un délai de quatre mois. Le troisième, la Sopartec, présentera notre dossier à un nouveau fonds d'investissement qui sera à flot en décembre de cette année.

En cas d'accord de leur part, Polymedis verrait son capital augmenter dès le premier trimestre 2004 pour atteindre 770.000 euros.

Cette facilité dans l'obtention du capital est liée à notre statut de spin-off qui nous donne, en ce domaine, deux avantages: l'expérience des partenaires universitaires dans la création d'entreprises et un «a priori» positif de la part des investisseurs grâce à la caution des unifs.

En termes de revenus, nous tablons sur un chiffre d'affaires d'environ 250.000 euros en 2005 et d'environ 500.000 euros en 2006, qui devrait être l'année du break-even. ■ A.G.