



**STARTUPPER
DE L'ANNEE**

PAR TOTAL

ENERGISON VOTRE IDEE

Mobile Health

S'ils ne viennent pas à nous, on
va à eux

Pitch

- Cherchons de solutions durables pour la santé dans les zones reculées au Tchad.
- unité mobile de dépistage et de prise en charge de la Bilharziose dans la sous-préfecture de Torrock (50 000 habitants),
- créée depuis 2014
- passée à trois à l'heure actuelle
- Mise en place de laboratoires dans les centres de santé.
- Le contact établi par SMS et les soins et prélèvement réalisés en domicile.
- Pour 2016
 - Introduction d'un bus laboratoire (examens dans six centres de santé)
 - Introduction d'un e-microscope et d'une e-échographie.

À quelle problématique ça répond ?

- Pas de laboratoires d'analyses médicales avant le projet Mobile Health
- La bilharziose est le 2^e Problème de santé publique au Tchad selon l'OMS
- La prévalence: 27,5%
- Centres de santé dépourvus de Laboratoire
- La population est peu informée sur la maladie
- Les enfants avec du sang dans les urines ne sont pas pris en charge
- Complications: Stérilité, cancer de la vessie,...

- Outils : le candidat peut répondre avec un SWOT s'il le souhaite.

Quelle est votre clientèle cible ?

Les clients sont toutes les personnes nécessitant des analyses médicales pour un problème de santé De façon spécifique les jeunes enfants souffrants de problèmes urinaires.

Quelle est votre stratégie marketing ?

- Notre cible, qui est la population, fréquente déjà les centres de santé et font quelques fois plusieurs kilomètres pour aller faire leurs analyses.
- Les analyses sont payantes, sauf pour le cas de dépistage et de prise en charge de la bilharziose.
- Dès la mise en place de l'unité celle-ci acquiert son autonomie.

Quelles sont vos prévisions financières ?

Capital disponible pour les investissements de base pour la troisième phase:

17, 06 M obtenus grace à:

- Coup de cœur de l'Université de Leiden
- Fondations Scholtus 2015
- Financement Reach for Change 2016

Capital recherché: 8, 494 M

- Un bus-Labo: 10 M
- Equipement et aménagement du bus: 6,5 M
- Achats des e-microscopes: $65\ 500 \times 18 = 1,179$ M
- Achat de l'e-échographie: 7,875 M

Avec quelle équipe développez-vous le projet ?

- médecin ayant des compétences dans le domaine de la e-médecine (Plusieurs prix et conférences internationaux) et actuellement étudiant PHD en médecine mobile et e-médecine en Hollande
- L'équipe: Association Tchad+; Délégation sanitaire du Mayo Dallah; Pr Tom De Jong, urologue, université d'Utrecht; Dr Kerstin Grobusch, UMC; Dr Antoine Socpa, anthropologue médical à l'université de Yaoundé I; Pr Mirjam de Bruijn, Université de Leiden

Quelles sont les prochaines étapes de ce projet ?

- Introduction des e-microscope et échographie
- Etude épidémiologique afin d'obtenir des résultats pour démultiplier les unités
- Réaliser des bénéfices pour financer l'élargissement du projet
- Commercialiser la compétence de la Mobile Health, applicable à d'autres zones en Afrique et ailleurs

Conclusion

- La bilharziose de diagnostic facile est une maladie oubliée.
- La Mobile Health est une solution pour lutter contre les maladies basales.
- Le modèle Mobile Health est finançable par la population elle-même.
- Ce modèle permet de décongestionner l'accès aux soins de qualité en permettant le développement de solution santé durable.

Annexes

Si nécessaire, on peut inclure les exemples d'outils.

- **Avantage** : cela permettrait d'enrichir la présentation du candidat.
- **Inconvénient** : on ne souhaite pas que le candidat se perde dans trop de détails. Il faut que le timing des 10 minutes soit respecté.

Mobile health

- **INTRODUCTION: LA BILHARZIOSE**

- **La bilharziose urogénitale**
- ***maladie parasitaire qui se manifeste au niveau du système urinaire(présence de sang dans les urines, douleurs, etc.)***
- ***Diagnostic facile(Au microscope)***
- ***Traitement facile(Une seule prise de Praziquantel)***

- **Les complications**
- **- *Stérilité***
- **- *Inflammation des organes génitaux***
- **-*Anémie***
- **-*Cancer de la vessie***

Mobile health

- **PRESENTATION DE LA ZONE D'INTERVENTION**
 - ***La SP de Torrock***
 - ***dans le Mayo-Dallah Ouest***
 - ***50 000 habitants(RGPH 2009)***
 - ***Un cours d'eau stagnant***
 - ***9 centres de santé***



CONTEXTE ET JUSTIFICATION

- ***2è Problème de santé publique au Tchad selon l'OMS***
- ***Prévalence: 27,5***
- ***Centres de santé dépourvus de Laboratoire***
- ***Population peu informée***
- ***Les enfants avec du sang dans les urines ne sont pas pris en charge***

PRESENTATION DE L'UNITE MOBILE

- Avant 2016

Créée en juin 2014 par un fonds Lab Program de Reach for Change

Prix de l'innovation humanitaire(Abidjan 2014)

Prix de l'innovation numérique de R4C 2015

Coup de cœur de l'université de Leiden(Hollande)

Invitation au sommet mondial de la Langue

Française(Liège, 2015)

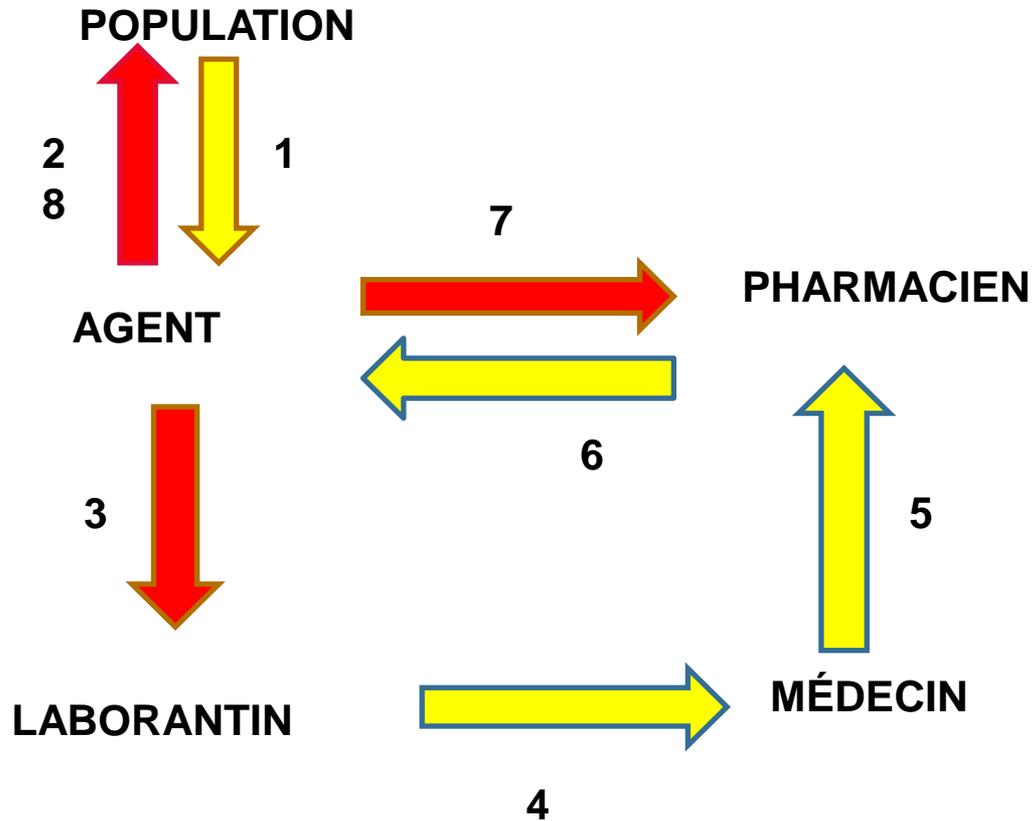
Finaliste de « La France s'engage au Sud » (Paris, 2015)

PRESENTATION DE L'UNITE MOBILE (SUITE)

- ***1 laboratoire créé en juin 2014***
- ***2 autres en Avril 2015***
- ***Comme des laboratoires ordinaires***
- ***Clients: toute personne nécessitant une analyse médicale***
- ***Pour le cas de la bilharziose
prélèvements à domicile
Traitement à domicile***

Mobile health:

Schéma de fonctionnement de l'UM



sms



Déplacement physique

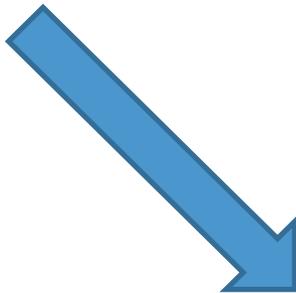
Mobile health

Vision 2016

- ***Introduction d'un bus-labo(Examens nécessitant des précautions particulières et tous les examens d'un labo moyen)***
- ***Etude épidémiologique***
- ***Utilisation d'un e-microscope et d'une échographie développé à l'université d'Amsterdam***

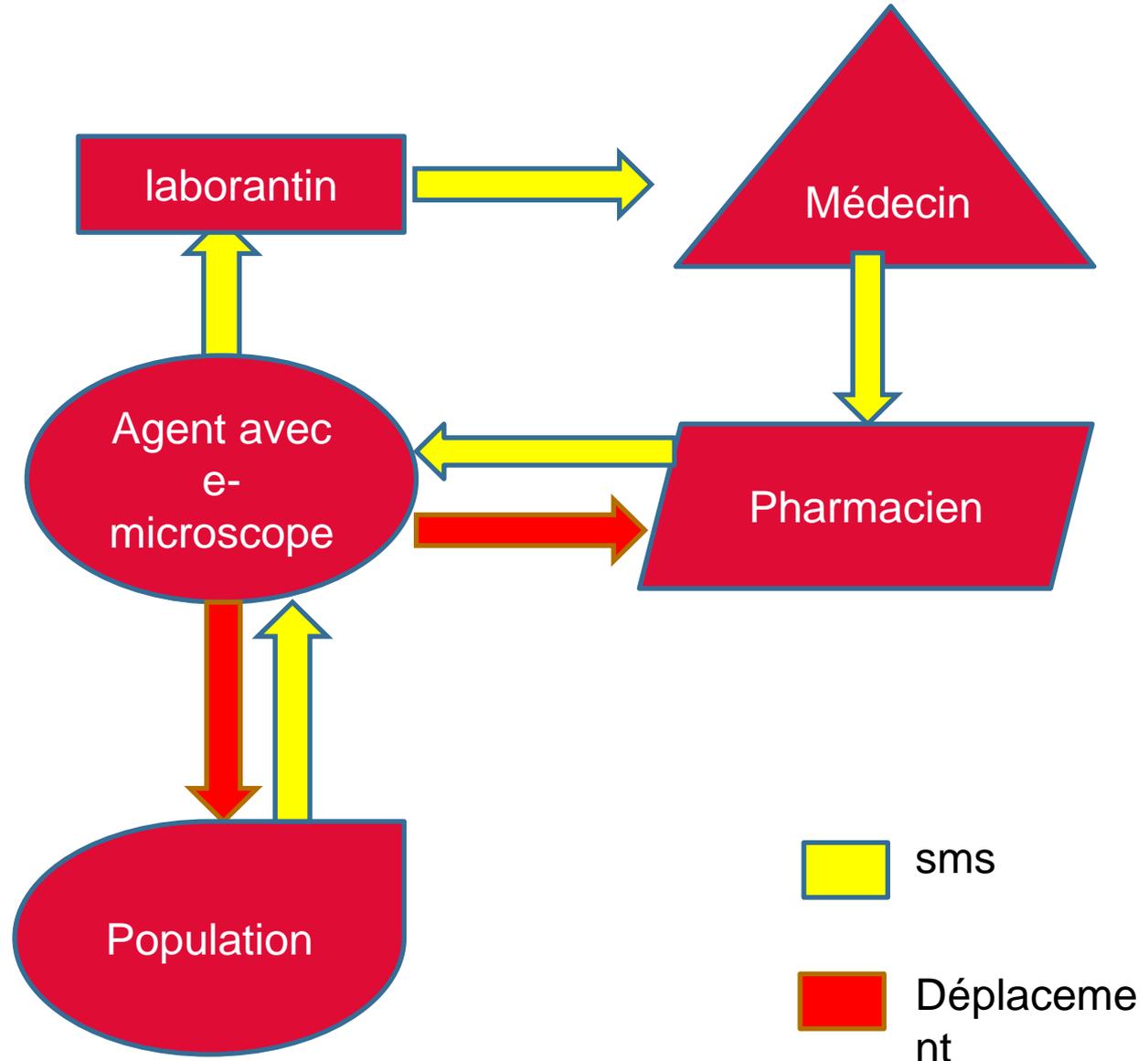
Mobile health

E-Microscope



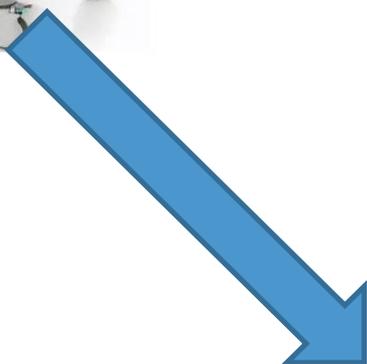
Mobile health

Schéma d'utilisation du e-microscope



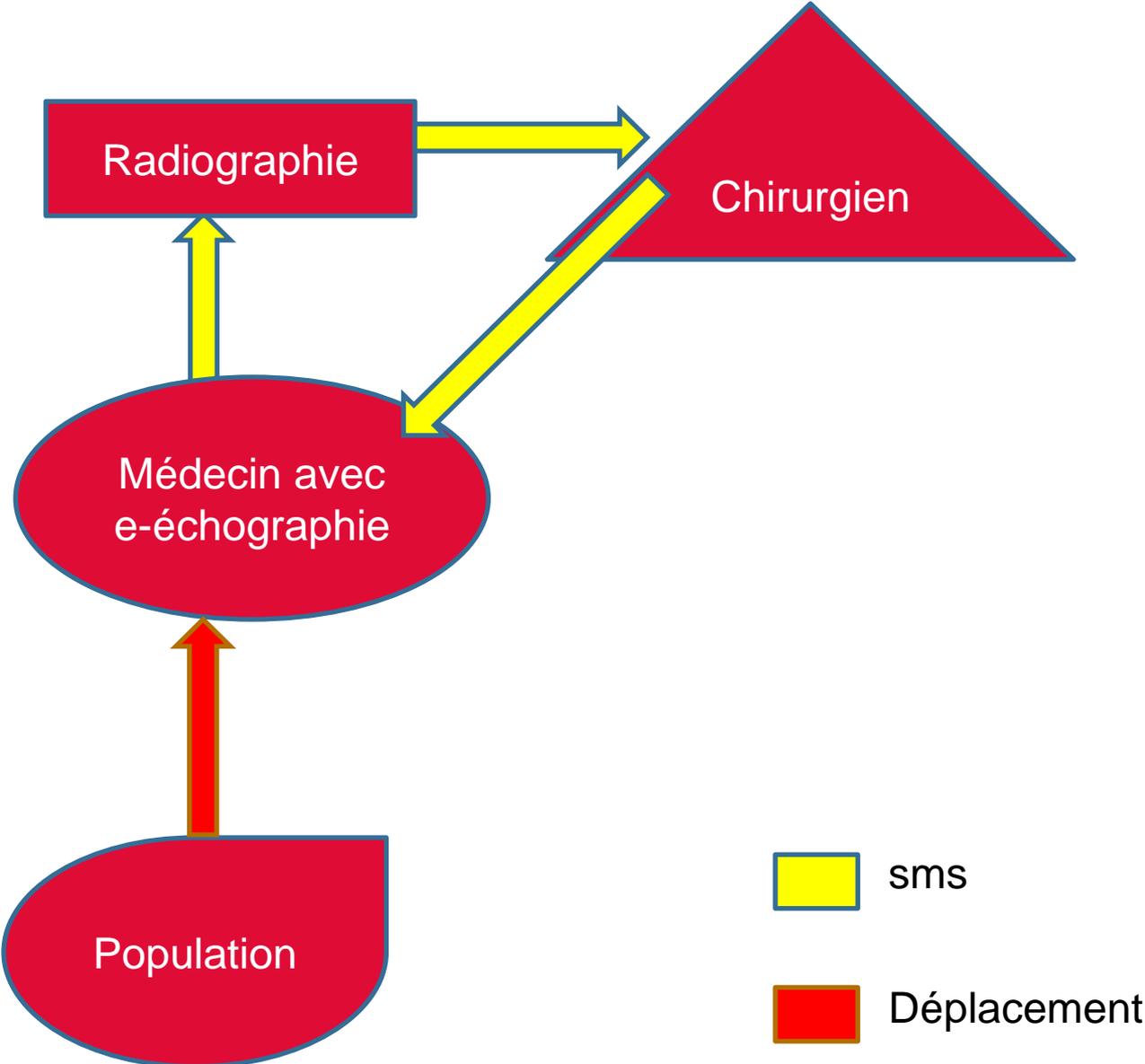
Mobile health

E-échographie



**STARTUPPER
DE L'ANNEE**
PAR TOTAL

Schéma d'utilisation du e-microscope

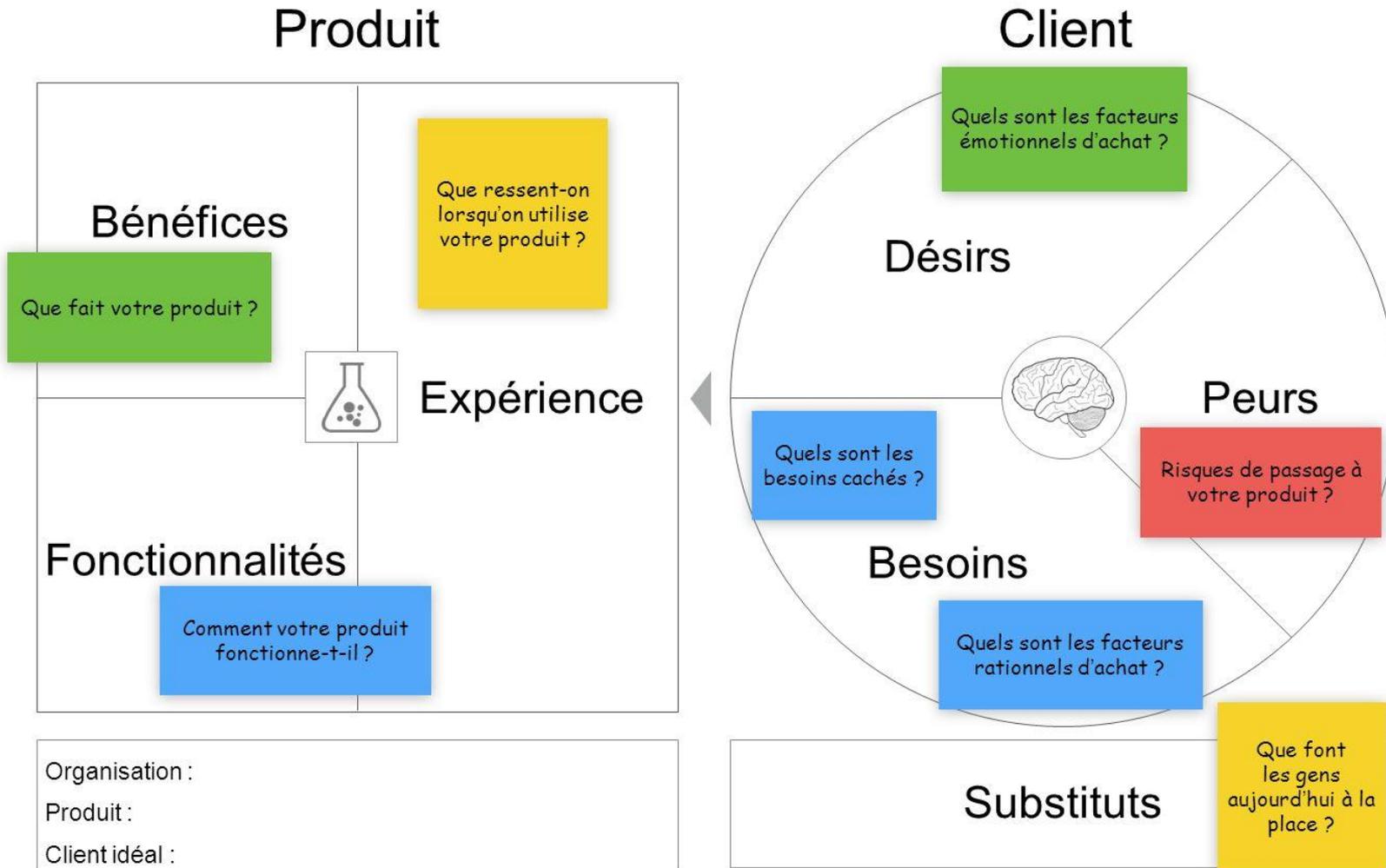


SWOT : un outil pour présenter vos atouts et handicaps face aux opportunités et menaces du marché



Forces	Faiblesses
Opportunités	Menaces

Canevas de Proposition de Valeur



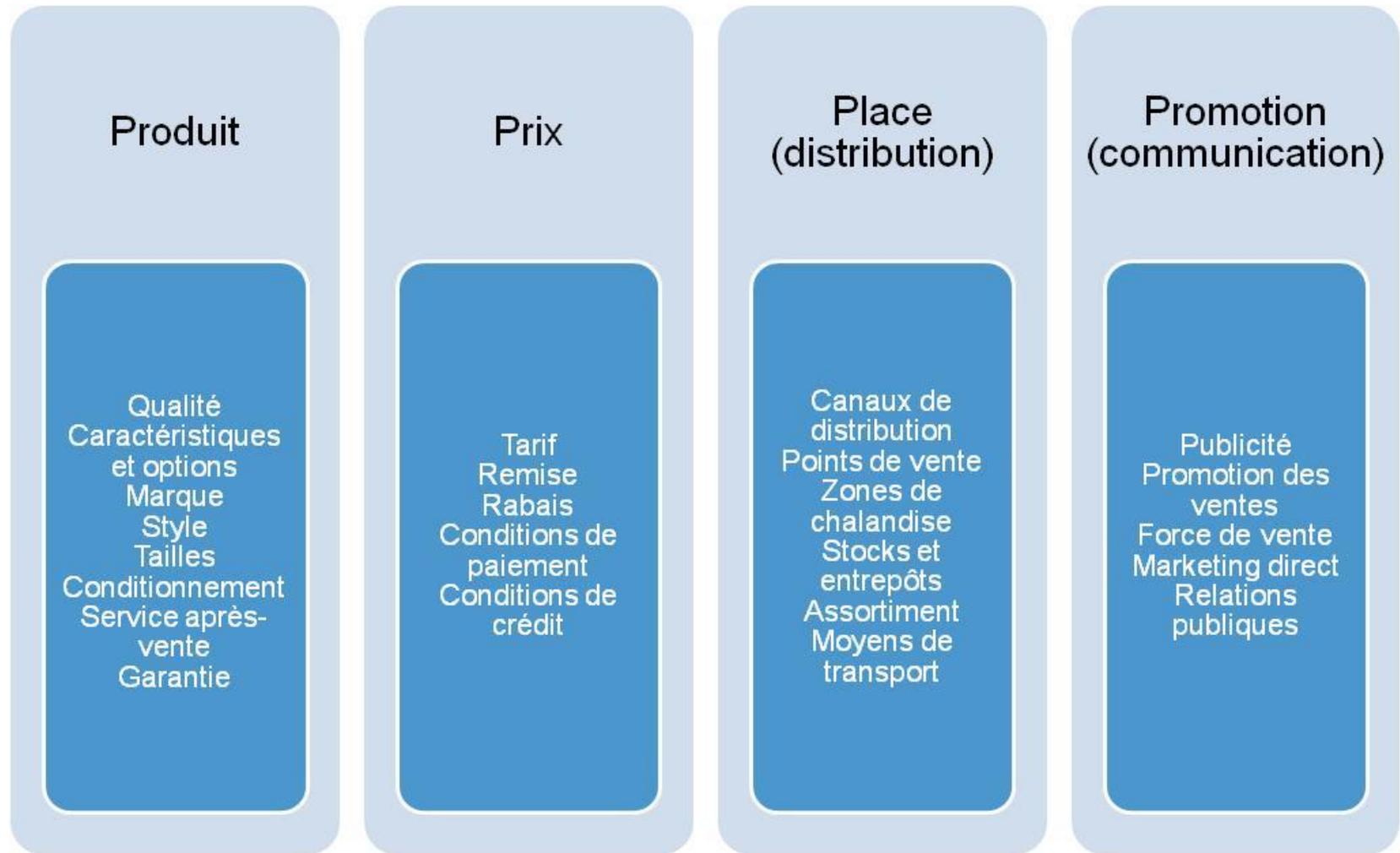
Canevas de Business Plan

Ce format est assez « lourd » pour une présentation de 10 minutes, nous ne recommandons pas forcément d'inclure cet outil.

MODELE ECONOMIQUE

TITRE DU PROJET :		DESCRIPTION DU PROJET :		SITE WEB :		DATE :	
PARTENAIRES CLES 	ACTIVITES PRINCIPALES 	OFFRE 	RELATION CLIENT 	CLIENTS 	CANAUX DE DISTRIBUTION 	REVENUS 	COUTS 
	RESSOURCES CLES 						

Marketing Mix



Bilan

Actif	Passif
<p>Actif immobilisé</p> <ul style="list-style-type: none">Immobilisations incorporellesImmobilisations corporellesImmobilisations financières <p>Actif circulant</p> <ul style="list-style-type: none">Stocks et en-coursCréancesValeurs mobilières de placementDisponibilités	<p>Capitaux propres</p> <p>Provisions pour risques et charges</p> <p>Dettes</p> <ul style="list-style-type: none">Emprunts obligataires et assimilésEmprunts et dettes auprès des établissements de créditDettes fournisseursDettes fiscales et socialesAutres dettes
Total de l'actif	Total du passif

Plan de financement

Plan de financement

Besoins permanents	Année 1	Année 2	Année 3	Ressources durables	Année 1	Année 2	Année 3
Frais d'établissements				Augmentation de capital			
Investissement				Comptes courants d'associés			
Variation du BFR				Primes et subventions			
Remboursement des emprunts bancaires				Emprunt bancaire < 1an (CT)			
Remboursement des avances et prêts remboursables				Emprunt bancaire > 1an (MT/LT)			
				Avances et prêts remboursables (prêts d'honneur, ...)			
				CAF			
				Dette IS			
Total Emplois	0	0	0	Total Ressources	0	0	0

Excédent (Ressources - Emplois)	0	0	0
Excédent début de période		0	0
Excédent cumulé total	0	0	0

Seuils intermédiaires de gestion

Ce format est assez « lourd » pour une présentation de 10 minutes, nous ne recommandons pas forcément d'inclure cet outil.

≠ EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE) (ou Insuffisance Brute d'Exploitation)	
Excédent Brut d'Exploitation : (Solde n° 4) Autres produits : (75. sauf 755) Reprises sur amortissements, dépréciations et provisions - Produits d'exploitation : (781) Transferts de charges d'exploitation : (791)	Insuffisance Brute d'Exploitation : (Solde n° 4) Autres charges d'exploitation : (65. sauf 655) Dotations aux amortissements, dépréciations et aux provisions - Charges d'exploitation : (681)
≠ RESULTAT D'EXPLOITATION (Bénéfice ou Perte)	
Résultat d'Exploitation (Bénéfice) : (Solde n° 5) Quote-part de résultats sur opérations faites en commun : (755) Produits financiers : (76.) Reprises de sur dépréciations et provisions - Produits financiers : (786) Transferts de charges financières : (796)	Résultat d'Exploitation (Perte) : (Solde n° 5) Quote-part de résultats sur opérations faites en commun : (655) Charges financières : (66.) Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions - Charges financières : (686)
≠ RESULTAT COURANT AVANT IMPÔTS (Bénéfice ou Perte)	
Produits exceptionnels : (77.) Reprises sur dépréciations et provisions - Produits exceptionnels : (787) Transferts de charges exceptionnelles : (797)	Charges exceptionnelles : (67.) Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions - Charges exceptionnelles : (687)