

Vik, le chatbot qui aide les patients à surmonter leur maladie

Benoît Brouard, PDG de Wefight, créateur du chatbot Vik, répond à nos questions sur sa solution qui permet aux patients de maladies longues ou chroniques de trouver, au quotidien, des réponses à leurs questions.

Temps de lecture : minute

8 janvier 2019

L'accompagnement d'une personne atteinte d'une maladie chronique suppose présence, compréhension, écoute et patience, sans lesquels des risques de rechute ou d'isolement sont à prévoir. Cependant, la famille proche ou les personnels médicaux ne peuvent pas y répondre instantanément en présentiel. Wefight a donc imaginé un chatbot, Vik, qui permet de suivre et d'assister le patient dans sa maladie.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Cette idée vient de mon parcours lors duquel j'ai pu apprendre énormément de choses : des études de pharmacie à Montpellier, un travail d'interne en pharmacie à Paris, du développement d'application mobiles pour les patients et les professionnels de santé et enfin deux ans en tant que chef de produit pour l'entreprise Withings. Lors de ce parcours j'ai pu acquérir une expérience scientifique et technique qui a donné lieu à la création de l'intelligence artificielle Vik.

Aujourd'hui, dans le monde, le nombre de personnes atteintes de cancers

et de maladies chroniques augmente de manière exponentielle. Cette augmentation du nombre de patients, combinée à une pénurie de soignants, va accroître l'isolement des patients face à leur maladie. Or cet isolement est source d'angoisses permanentes pour les patients. Mais c'est également un problème de santé publique car un mauvais suivi des patients en ambulatoire entraîne une augmentation des rechutes ou des complications liées à la maladie ou au traitement.

Présentez-nous votre solution

Wefight a créé Vik, une intelligence artificielle qui se présente sous la forme d'un chatbot pour les patients atteints de maladie chronique. Le but de Vik : devenir un nouvel acteur du parcours de soin du patient et être présent aux côtés des patients 24h/24 et 7j/7. Vik apporte au patient un soutien permanent en lui venant en aide dès son diagnostic et pendant toute la suite de son parcours de soin. Elle répond aux questions des patients sur leur maladie et leur traitement mais est également proactive en rappelant au patient quand prendre son traitement, en lui proposant des essais cliniques pouvant correspondre à son profil ou encore en servant de carnet de suivi intelligent. Vik permet également aux patients de recueillir des témoignages d'autres patients ayant vécu la même expérience. Enfin, elle s'adresse également aux proches.

Après le cancer du sein, nous allons étendre Vik à de nouvelles maladies : asthme, dépression et migraine d'ici la rentrée 2019.

Quel est votre business model ?

Vik étant gratuite pour les utilisateurs (patients), notre business model est en B2B2C. Nos clients sont les hôpitaux et les industries pharmaceutiques

qui achètent des licences pour utiliser Vik.

Qui sont vos concurrents ?

Plusieurs entreprises, dont la société américaine Medisafe, la société française Voluntis ou encore les forums de patients.

Levez-vous des fonds et, si oui, combien ?

Nous cherchons à lever des fonds pour un montant compris entre 1 et 1,5 million d'euros. Des réseaux de business angels sont intéressés, de même que des fonds. Nous recherchons des investisseurs pour compléter la levée.

Avez-vous d'autres annonces à faire ?

Nous recherchons un business developer pour diriger notre business sur Paris et un UI/UX designer sur notre site de Montpellier.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa