

Lifeaz, la startup qui lutte contre les arrêts cardiaques

Johann Kalchman, cofondateur et CEO de Lifeaz, nous parle de ses défibrillateurs connectés et faits en France, ainsi que de la plateforme de formation aux gestes de premiers secours que la startup a développée.

Temps de lecture : minute

16 avril 2019

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

Martial Itty et moi-même nous sommes rencontrés lorsque nous travaillions chez le fabricant de pacemakers Sorin Group. Nous nous sommes ensuite associés à Timothée Soubise fin 2015. Ensemble nous avons constaté que la France était très en retard en matière d'équipement en défibrillateurs (250 000 recensés en 2018) et les Français très mal formés à l'utilisation de cet appareil qui peut pourtant sauver une vie.



À lire aussi

Découvrez les 10 innovateurs français de moins de 35 ans repérés par le MIT

Paradoxalement, la mort par arrêt cardiaque tue aujourd'hui 500 fois plus que les incendies et pourtant les extincteurs sont partout ! Notre volonté était dès lors de créer une startup qui donne le pouvoir de sauver des vies par l'éducation et la technologie.

Présentez-nous votre solution

Lifeaz est une startup créée en octobre 2015. Nous avons deux solutions distinctes. Tout d'abord, nos défibrillateurs connectés et 100 % Made In France qui seront commercialisés fin 2019. Conçus pour équiper les villes, les entreprises et à terme, les domiciles des particuliers, leur objectif est de réduire le délai d'intervention en cas d'arrêt cardiaque et donc de

sauver des vies. En effet, les quatre premières minutes sont cruciales et des milliers de vie pourraient être épargnées chaque année sur les 50 000 morts par arrêt cardiaque.

D'autre part, pour initier le grand public aux gestes des premiers secours, nous avons développé la plateforme everydayheroes.fr, en partenariat avec les pompiers de Paris. Cette plateforme qui est doublée d'une application IOS et Android, délivre gratuitement des formations à tous les gestes qui sauvent de manière ludique, conviviale et continue. Une centaine de jeux sont déjà disponibles et permettent de couvrir de nombreuses situations. Nous proposons une version payante pour les entreprises qui souhaitent mettre en place un suivi auprès de leurs salariés et animer leur communauté.

Quel est votre business model ?

Nous comptons proposer l'équipement en défibrillateurs sous forme d'abonnements comprenant la location du matériel et ses mises à jour, la maintenance et la formation des salariés.

En parallèle, nous nous rémunérons via des formations pour les entreprises et le service B2B de notre plateforme everydayheroes.fr.

Qui sont vos concurrents ?

Nos principaux concurrents sont bien entendu les distributeurs de défibrillateurs. Côté application, nous sommes plus proches de [Sauv life](#) et [Staying Alive](#) qui ont également une approche philanthropique.

