

CAPdoulleur fête ses 5 ans et développe de nouveaux projets

Maud LAFON

PROGRAMME

Né il y a cinq ans, le réseau CAPdoulleur ne cesse de s'étendre et de se structurer pour une prise en charge optimisée des douleurs chroniques et aiguës des animaux. Nouvelles formations, nouveaux outils pour susciter l'adhésion active des propriétaires, ouverture aux espèces équine et bovine : les projets développés par le réseau à l'occasion de son anniversaire sont nombreux et visent à faire de la gestion de la douleur la spécialité du généraliste.

Créé le 16 mai 2016 par trois co-fondateurs, nos confrères Thierry Poitte, Luca Zilberstein et Charly Pignon, le programme CAPdoulleur propose de nouveaux services et formations à l'occasion de son cinquième anniversaire.

En cinq ans, le réseau a fédéré plus de 500 cliniques, 1 700 vétérinaires, 2 000 ASV et est secondé par 15 partenaires, dont Boehringer Ingelheim pour les parcours de formation autour du chat douloureux, des douleurs chroniques et, depuis cette année, des douleurs aiguës, et Zoetis pour les parcours de formation autour des biothérapies.

« Notre mission reste la même : révolutionner la prise en charge de l'animal douloureux en s'appuyant sur quatre piliers : la compréhension de l'approche mécanistique de la douleur, l'évolution des pratiques avec les propriétaires, l'approche pluridisciplinaire et individualisée de l'animal, les nouvelles pratiques évaluatives », explique notre consœur Laetitia Sabatier, directrice des opérations chez CAPdoulleur.

Plate-forme digitale unique

Pour cela, le réseau peut compter sur une marque forte et une plate-forme digitale unique « d'expertise et de mise en commun des data à destination des établissements vétérinaires souhaitant développer leurs compétences dans l'évaluation et les parcours de soins adaptés à l'animal douloureux ».

La plate-forme est construite autour de 5 piliers fondamentaux pour une médecine proactive de la douleur : individualité de chaque douleur, partage de l'évaluation,

adhésion du propriétaire, projet thérapeutique global et individualisé, parcours de soins régulièrement actualisé dans la durée.

Le réseau propose trois niveaux de fonctionnement :

- plus de 500 établissements CAPdoulleur pour la prise en charge et la prévention de toutes les formes de douleur ;
- une quinzaine de consultations CAPdoulleur, un niveau intermédiaire inspiré de la médecine humaine, pour la prise en charge des cas complexes d'animaux douloureux au cours d'une consultation dédiée respectant un processus défini ;
- trois Unités vétérinaires d'évaluation et de traitement de la douleur (UVETD) seront bientôt opérationnelles à l'issue de deux ans de formation et permettront la prise en charge d'animaux douloureux complexes et réfractaires nécessitant une approche pluridisciplinaire.

Formation réinventée

La période Covid « a permis de se réinventer et d'avancer sur des projets d'innovation », en développant notamment l'offre de formations en distanciel et un nouveau format de rendez-vous mensuels, capsules de formation de 30 à 45 minutes débutant à 13 heures les mardis ou samedis sur des thématiques précises présentées par les experts de CAPdoulleur, accessibles en live ou en replay.

Le réseau revendique également le lancement de la première application de relation propriétaire-vétérinaire pour la prise en charge de l'animal douloureux, un « outil unique (qui) permet d'effectuer des évaluations de la douleur partagée entre le vétérinaire et le propriétaire », via notamment les grilles évaluatives de la douleur chronique CSOM* que le propriétaire utilise chez lui, les résultats étant instantanément transmis à son vétérinaire via la plate-forme.

Gain de temps en consultation, évaluations plus régulières, réalisées dans le contexte habituel de l'animal, engagement du propriétaire impliqué dans un suivi long-terme sont des intérêts validés permettant une appréciation encore plus précise de l'évolution de la douleur.

Plus de 3 000 évaluations ont déjà été réalisées avec cet outil.



Progression collective de la connaissance

« Ces données collectées vont ensuite être analysées et partagées avec les membres du réseau pour nous aider à faire progresser collectivement notre connaissance de la prise en charge des douleurs chroniques », explique Thierry Poitte.

Autre nouveauté prévue cette année, la mise en place de formations dédiées aux ASV avec une section réservée au sein de la plate-forme et le recrutement d'une ASV, Lydie Martin, pour structurer cette offre au sein du réseau.

La plate-forme va également s'enrichir de nouvelles fonctionnalités : formations sous forme de parcours guidés, nouvel outil d'exploitation des données partagées, version applicative pour les vétérinaires...

CAPdoulleur s'agrandit aussi en interne et a renforcé son équipe notamment avec la contribution de notre confrère Bruno Courtaud, qui prend en charge le développement du réseau sur les autres espèces et à l'international. En effet, CAPdoulleur équin puis CAPdoulleur rural sont sur le point d'être lancés, en partenariat avec l'Avef**, la SNGTV*** et les écoles vétérinaires.

A la rentrée 2021, CAPdoulleur reprendra également ses formations en présentiel avec notamment quatre EPU par an prévus à l'Île-de-Ré. ■

* CSOM : Client-Specific Outcome Measures.

** Avef : Association vétérinaire équine française.

*** SNGTV : Société nationale des groupements techniques vétérinaires.

« Plus de 3 000 évaluations ont déjà été réalisées avec l'application CAPdoulleur CSOM. »

Assurance santé animale : lancement de la start up Dalma

SERVICE

Lancée en mai 2021 par deux jeunes entrepreneurs, la start up Dalma propose une offre d'assurance santé animale.

Constatant que seuls 6 % des animaux de compagnie sont assurés en France contre 40 % en Angleterre ou 80 % en Suède, le pari est tentant de voir là une perspective forte de croissance. Forts de constat, les fondateurs de Dalma ont réussi à lever deux millions d'euros grâce à plusieurs investisseurs de renom comme Xavier Niel (via la

fonds Kima Ventures), Frst et Global Founders Capital.

Facilité de souscription

Pour se différencier sur ce marché, les fondateurs ont choisi l'option d'un modèle entièrement numérique sur la base d'un abonnement mensuel qui met en avant la facilité de souscription et des tarifs moins élevés que la concurrence avec une promesse de remboursement en 48 heures avec des feuilles de soins numériques et la

mise en place d'échanges avec des vétérinaires partenaires (mais non des consultations réglementées).

Dalma propose deux formules : l'une réservée aux accidents (12,99 euros par mois pour un jeune chien) l'autre à l'ensemble des soins de santé (22,99 euros par mois pour un jeune chien) avec un plafond de 1 500 euros de remboursement par an.

La start up de 10 salariés entend séduire plus de 5 000 clients en 2021. **F.C.**

* Source : JDD du 9 mai 2021, <https://urlz.fr/fCYX>.

« Dalma entend séduire plus de 5 000 clients en 2021. »