



**Groupe Caisse des Dépôts**

**Annuaire des participations des  
entreprises en santé numérique**

**Version 0.7 – Publique**

juillet 2023

# Propos liminaire

L'annuaire des participations du Groupe Caisse des Dépôts permet d'établir une cartographie des entreprises en santé numérique soutenues par le groupe ainsi qu'une vision consolidée du périmètre qu'elles couvrent sur une représentation du parcours santé –prévention des citoyens.

Cet annuaire vise à soutenir une démarche de collaboration et de partage entre les structures soutenues par le groupe, permettant notamment d'identifier les synergies et partenariats qui pourraient être mis en œuvre entre elles. Ces premières zones ou pistes de collaboration possibles ont été précisées au travers de cartographies détaillées en positionnant les offres de chaque entreprise les unes par rapport aux autres selon le parcours type santé-prévention d'un citoyen.

Cet annuaire constitue à ce titre une opportunité pour favoriser, non seulement la collaboration entre les entreprises, mais aussi pour initier la mise en place d'une communauté des participations « santé numérique » du groupe Caisse des Dépôts. Dans une première étape, une « fiche d'identité » a été établie pour chaque entreprise et permettra à l'ensemble de acteurs de mieux connaître ses pairs et d'identifier des opportunités de collaboration. Plus largement, l'annuaire constitue un levier interne important au groupe Caisse des Dépôts pour mieux comprendre et valoriser les entreprises qu'il soutient auprès de ses partenaires et clients. Enfin, il donne un positionnement clair des entreprises sur la chaîne de valeur du parcours santé prévention d'un citoyen dans une logique de gestion de son portefeuille d'actifs.

Nous souhaitons remercier chaleureusement l'ensemble des dirigeants et collaborateurs des différentes entités du groupe Caisse des Dépôts et des entreprises rencontrées pour le temps et l'investissement qu'ils ont pu accorder à la constitution de cet annuaire.

## Comment « naviguer » dans le document ?

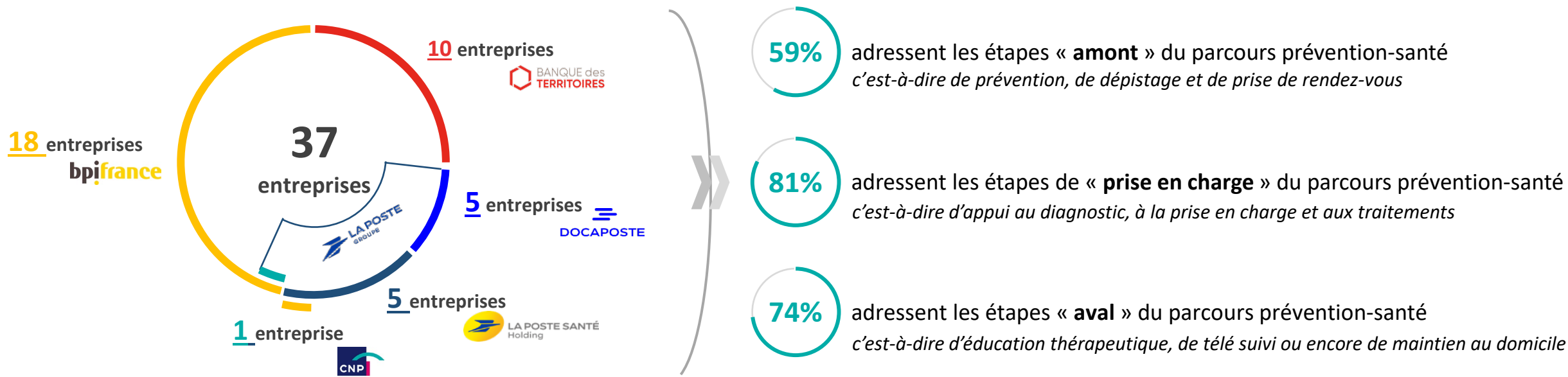
Le sommaire interactif ci-dessous vous permet d'accéder directement aux différentes sections qui structurent cet annuaire. Dans cette continuité, vous constaterez que chaque section dispose elle-même d'un sommaire interactif. Nous vous invitons à utiliser l'icône associée à une partie pour faciliter votre navigation dans le document.



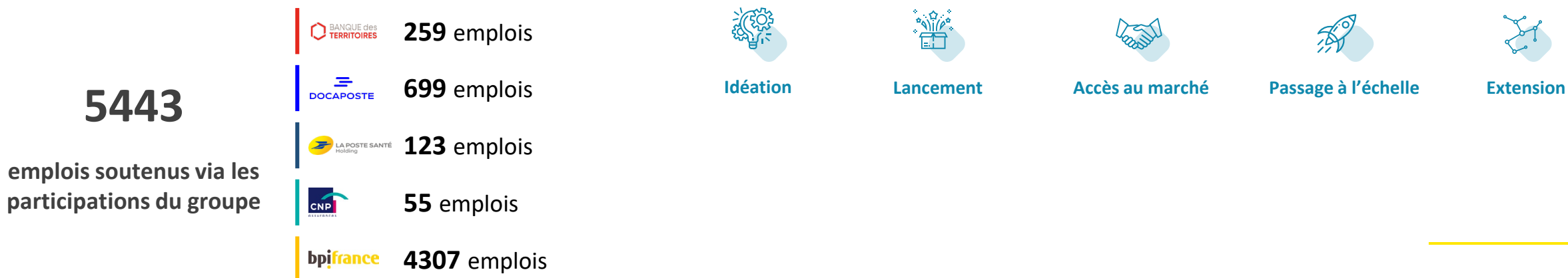
De plus, un bouton présent en haut de chaque intercalaire de chapitre, et de chaque nouvelle section du document, vous permet de revenir aisément au sommaire

# Synthèse

**37 entreprises sont soutenues et proposent des services variés couvrant l'ensemble du parcours prévention-santé d'un citoyen**



**Les participations du groupes ont un impact socio-économique majeur et contribuent à l'émergence de « fleurons » nationaux**



# Sommaire

Introduction du groupe Caisse des Dépôts

p. 5



Cartographies des entreprises soutenues par le groupe Caisse des Dépôts

p. 11



Annuaire détaillé des entreprises soutenues par le groupe Caisse des Dépôts

p. 20



**Entreprises soutenues par la Banque des Territoires**

p. 21



Rofim, Salvum, Semeia, Click&Care, Kiplin, TokTokDoc, HyponVR, Cowork'Hit, Posos et Ehsia



**Entreprises soutenues par Docaposte**

p. 81



Docaposte, Adobis Group, InAdvans, Icanopée, Heva et Maincare



**Entreprises soutenues par La Poste Santé**

p. 141



La Poste Santé, Newcard, Mes médicaments chez moi, La plateforme médicale, Nouveal&Maela et Noé Santé



**Entreprise soutenue par CNP Assurances**

p. 174



H4D



**Entreprises soutenues par la Bpifrance**

p. 182



Invivox, Prima, Incepto, Lucine, BioSerenity, Mila, Implicity, Ludocare, Naos Technologies, Tribun Health, Doctolib, Ambler, Kiro, Withings, Santé Académie et Gleamer

# Introduction du groupe Caisse des Dépôts et de ses synergies

Plateformes digitales et composants techniques

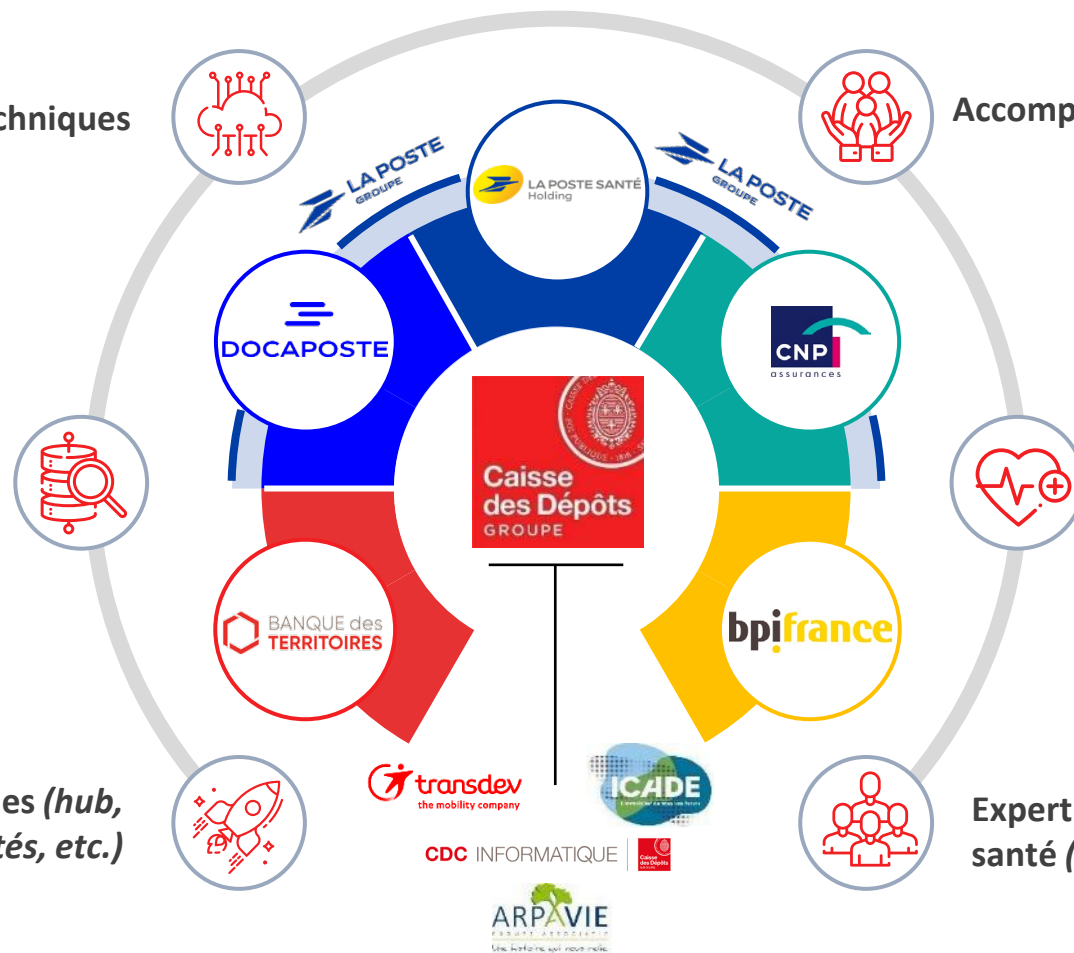
Accompagnement humain au domicile du citoyen

Hébergement et analyse des données de santé

Solutions digitales inclusives et parcours multimodaux

Appui des entreprises soutenues (*hub, communautés, etc.*)

Expertises connexes sur le secteur de la santé (*immobilier, mobilité, etc.*)



# Présentation du groupe et de ses filiales (1/3)



La Caisse des Dépôts et ses filiales constituent un groupe public, investisseur de long terme au service de l'intérêt général et du développement économique des territoires.

Elle regroupe cinq domaines d'expertise : les politiques sociales (retraite, formation professionnelle, handicap, grand âge et santé), les gestions d'actifs, le suivi des filiales et des participations, le financement des entreprises (avec Bpifrance) et la Banque des Territoires.



Développement économique



Cohésion sociale



Développement durable

Créée en 2018, la **Banque des Territoires** est un des cinq métiers de la Caisse des Dépôts. Elle rassemble des expertises de conseil et de financement à destination des acteurs territoriaux pour faciliter la réalisation de leurs projets. La **Banque des Territoires** dispose d'un ancrage et d'un maillage territorial particulièrement marqué.



Conseiller



Financer



Opérer

**Bpifrance** est née en 2012 suite au rapprochement des fonds d'investissements souverains, d'Oséo et de CDC Entreprises. **Bpifrance** finance et accompagne les entreprises, au travers de ses 50 implantations régionales. Elle participe très activement au soutien des jeunes entreprises innovantes, en articulation avec les politiques publiques dédiés à l'émergence de nouveaux « champions » nationaux.



Créer



Innover



Financer



Investir



Accompagner

## Présentation du groupe et de ses filiales (2/3)



Le **Groupe La Poste** est un acteur historique qui dispose d'un ancrage territorial très marqué. En complément de ses activités historiques et ses missions de service public, le groupe La Poste développe de nouvelles offres sur des secteurs à fort enjeu sociétal, grâce à la combinaison de ses réseaux physiques, numériques et humains.



Filiale du Groupe La Poste, **Docaposte** accompagne toutes les entreprises et institutions dans leur transformation numérique et mobile en proposant des solutions en matière d'hébergement, partage et analyse des données avec une exigence de sécurité maximale. **Docaposte** contribue plus largement à renforcer l'identification des acteurs et l'interopérabilité entre les solutions numériques de santé, afin de favoriser le partage de données au bénéfice des prises en charge.



Acteur de référence de l'assurance de personnes en France, en Europe et au Brésil, **CNP Assurances** met au cœur de sa stratégie la prévoyance et la prévention.



# Présentation du groupe et de ses filiales (3/3)



Premier groupe associatif gestionnaire de résidences pour personnes âgées, **ARPAVIE** propose des prises en charge dans ses 126 résidences et services. ARPAVIE a fait de l'innovation un des axes clefs de sa stratégie pour améliorer le confort de ses résidents.



**Résidences autonomie, service, EHPAD, SIAD**



**Santé et prévention**

CDC INFORMATIQUE



**CDC Informatique** est l'opérateur dédié aux services informatiques, numériques et à l'hébergement des données du groupe Caisse des Dépôts. Il est garant du développement des plateformes du groupe dans une démarche pensée pour réduire la fracture numérique. Par ailleurs, CDC Informatique est également certifié hébergeur de données de santé.



**Expertise et conseil IT**



**Data**



**Solutions inclusives**



**Intégration et développement**



**Certifié HDS**



**Icade Santé** est le leader européen de l'immobilier de santé avec un portefeuille constitué de 183 établissements en Europe. Propriétaire d'établissements sanitaires et de maisons de de retraites médicalisées, Icade Santé dispose d'une structure interne dédiée à l'innovation, qui vise notamment à favoriser les usages du numérique au profit d'une amélioration de l'expérience des personnes utilisant les locaux.



**EHPAD**



**Etablissements de santé**



**Bâtiments numériques**



**Foncière**



Filiale de la Caisse des Dépôts, **Transdev** est un opérateur global de mobilité au niveau mondial. Transdev Healthcare, dédié au transport sanitaire, accompagne la mise en place d'organisations transversales entre ambulanciers et avec les établissements, et déploie des outils numériques pour améliorer la prise en charge des patients



**Mobilités**



**Transport sanitaire**



# Détail des entreprises en santé numérique intégrées dans l'annuaire

**bpifrance**

**BANQUE des TERRITOIRES**

INVIVOX

**Prima**

INCEPTO

**Santé Académie**

LUCINE

WITHINGS

BIOSERENITY

GLEAMER

KIRO

ambler

implicit  
SMART REMOTE MONITORING

mila

Doctolib

Ludocare

NAOX  
Technologies

tribun HEALTH

rofim  
Collaborative Diagnosis

Click&Care

toktokdoc  
Acteur de santé en télémédecine

SALVUM

sêmeia

kiplin

p

hypnoVR

CoWork'**HIT**

ehsia

LA POSTE  
GROUPE

Maela & Nouveal

H4D  
CNP ASSURANCES

NOE santé  
Vous rentrez chez vous, nous nous occupons de tout

Mes médicaments chez moi

NEWCARD

LA PLATEFORME MEDICALE

DOCAPOSTE

Adobis Group

HEVA

icanopée InAdvans

maincare

# La fracture numérique, enjeu majeur pour les populations et composante importante d'action du Groupe



Plus de 13 millions de français demeurent éloignés du numérique bien que ses usages se démocratisent et s'accélèrent. Des raisons diverses expliquent ce phénomène :



Le **handicap** et notamment les **déficiences visuelles** qui ne permettent pas l'utilisation d'applications non adaptées



Les **conditions de ressources** qui empêchent les populations de disposer d'outils numériques et digitaux



**L'âge**, qui reste le premier facteur d'exclusion du numérique du fait d'enjeux de dépendance et de formation



**La localisation géographique**, et notamment pour des populations « isolées » ou située en « zone blanche »



**L'absence de diplôme**, puisque 74% des non-diplômés ne s'estiment pas compétents pour utiliser un ordinateur.



**Le groupe Caisse des Dépôts est pleinement engagé pour répondre aux enjeux de la fracture numérique, et ce, en lien avec la stratégie nationale pour un numérique inclusif**

Le Groupe enclenche des démarches fortes pour assurer l'inclusivité et l'accessibilité de ses solutions pour l'ensemble des populations



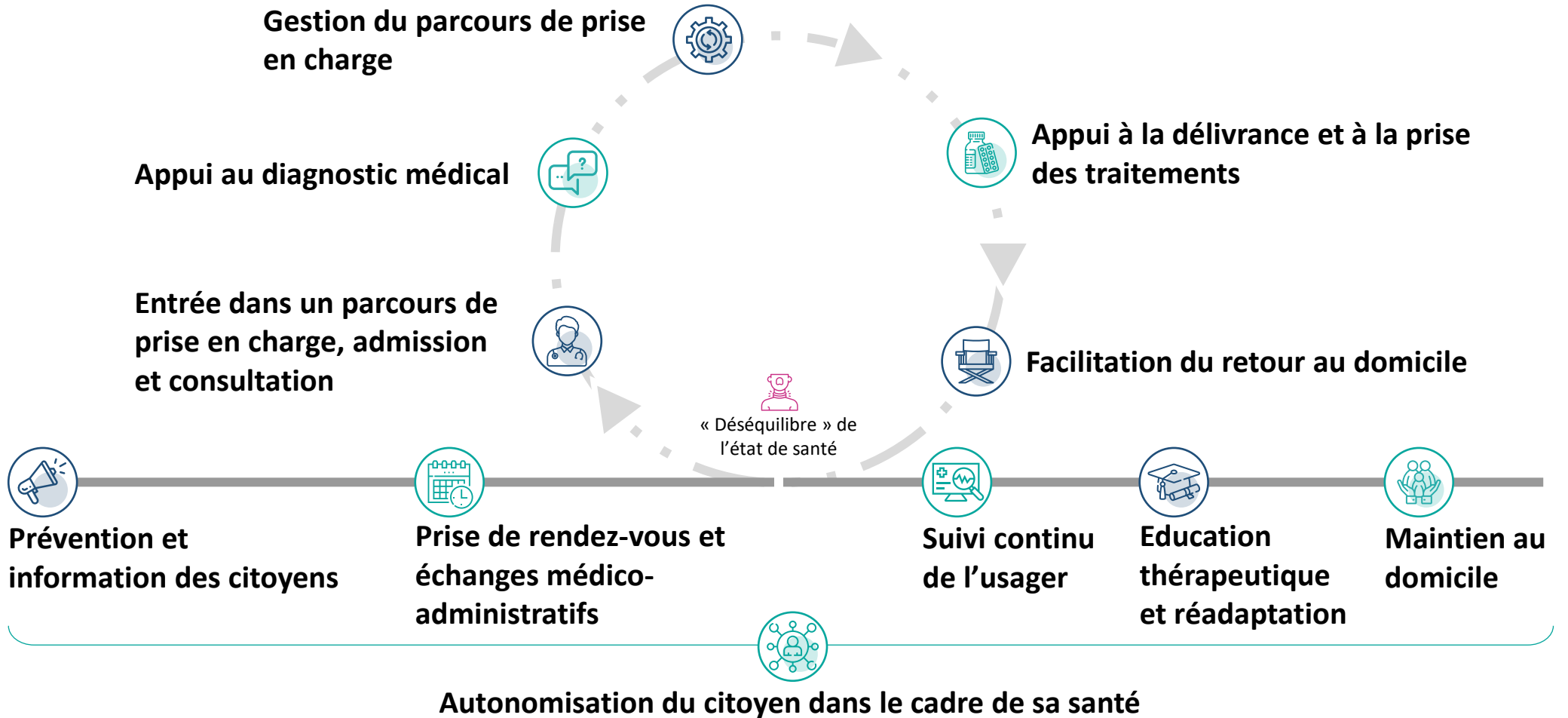
Le Groupe dispose d'un ensemble de « capacités », illustrées par des implantations locales et des équipes mobiles qui permettent « d'aller vers » les populations

**Ces « capacités » constituent un levier pour que l'ensemble des participations s'engagent dans une démarche d'inclusivité de leurs solutions et de lutte contre la fracture numérique**



# **Cartographies des entreprises soutenues par le groupe Caisse des Dépôts**

# Parcours prévention – santé



— Situation nominale ou stabilisée (*par exemple*, avec une maladie chronique ou des effets secondaires) de l'état de santé d'un citoyen

— Situation de déséquilibre majeure de l'état de santé du patient

# Définition des étapes du parcours prévention-santé (1/2)



## Autonomisation du citoyen dans le cadre de sa santé

L'autonomisation du citoyen, aussi appelée « empowerment » vise à « donner la main » au citoyen dans le cadre de son parcours santé-prévention. Il s'agit plus précisément de lui permettre de suivre son état de santé, de bénéficier d'une vision transverse sur ses données afin de pouvoir prendre des actions sur sa santé (*par exemple*, pour engager une évolution de ses comportements, échanger avec son équipe de soins, etc.).



## Prise de rendez-vous, admission et échanges médico-administratifs

Les actions médico-administratives (*par exemple*, la prise de rendez-vous médical, la constitution de dossiers d'admission ou la préparation d'une prise en charge) constituent une étape nécessaire pour bénéficier de prestations de soins. Ces actions nécessitent tout autant des actions de la part des citoyens que des professionnels ou établissements de santé (*par exemple*, autour de l'affectation d'un lit ou encore de vérifications d'identité).



## Appui au diagnostic médical

Sur la base des éléments cliniques et comportementaux collectés, le professionnel de santé ou l'équipe de prise en charge est amené à positionner un diagnostic sur le déséquilibre observé dans l'état de santé du patient.

Ce diagnostic peut être structuré sur une analyse détaillée de résultats d'examens (notamment biologiques ou radiologiques), le croisement de nombreuses données de santé ou encore la réalisation d'un échange pluriprofessionnel.



## Prévention et information des citoyens

La prévention et l'information visent à donner aux citoyens des informations pertinentes permettant d'améliorer ses comportements, d'anticiper les soins permettant de garantir sa santé ou encore de participer aux dépistages recommandés pour identifier au plus tôt des déséquilibres de son état de santé. Elles peuvent prendre des formes variées, comprenant notamment la communication de bonnes pratiques ou la réalisation de formations ciblées.



## Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation

Sur la base d'un déséquilibre de l'état de santé du citoyen, et de la réalisation d'éventuelles actions médico-administratives, le citoyen – désormais patient – intègre un parcours de prise en charge. Ce parcours est notamment structuré par des consultations médicales et d'éventuelles examens ou analyses complémentaires qui permettront de positionner un diagnostic. Une prise en charge en urgence peut également constituer un « point d'entrée » au sein du parcours de prise en charge.



## Gestion du parcours de prise en charge

Une fois un diagnostic médical positionné, le patient est pris en charge pour parvenir à un « retour à l'équilibre » de son état de santé. Cette prise en charge est protéiforme et peut être réalisée aussi bien en ville que dans un contexte hospitalier. Elle peut impliquer plusieurs actions (actes médicaux, traitements, actes opératoires, examens, etc.) qui doivent être coordonnées au bénéfice du patient.

## Définition des étapes du parcours prévention-santé (2/2)



### Appui à la délivrance et à la prise des traitements

Dans le cadre de la prise en charge d'un déséquilibre de santé, des traitements – notamment médicamenteux – peuvent être prescrits au patient. Ces traitements sont prescrits de manière ponctuelle ou continue (notamment dans le cadre de pathologies chroniques). L'identification du bon traitement et son administration font l'objet d'une analyse fine pour prévenir toute interaction médicamenteuse ou risque pour la santé du patient. Il est également primordial de s'assurer que le patient suit bien le traitement qui lui a été prescrit.



### Suivi continu du patient

Lorsque le patient est au sein de son domicile, un suivi « au long cours » peut être mis en œuvre pour s'assurer que sa situation sanitaire reste équilibrée et ne se détériore pas. Ce suivi continu est notamment mis en œuvre dans le cadre de maladies chroniques ou d'affection de longue durée pour prévenir (ou anticiper) des besoins de prise en charge renforcée ou d'hospitalisation.



### Maintien au domicile

Lorsque l'état de santé du citoyen est fortement dégradé – et notamment dans un contexte de vieillissement et de dépendance – des actions peuvent être réalisées pour maintenir le citoyen à son domicile et prévenir une hospitalisation ou un hébergement dans une structure dédiée. Ces actions sont protéiformes et intègrent tout autant un accompagnement dédié, un suivi de l'état de santé qu'une capacité à réagir en cas d'alerte ou d'accident.



### Facilitation du retour au domicile

Lorsque l'état de santé du patient était préoccupant ou nécessitait des actes de soins spécifiques, ce dernier était amené à être hospitalisé. Dès lors que son état est redevenu suffisamment stable, le patient est invité à retourner à son domicile pour poursuivre son parcours de prise en charge. Ce retour au domicile s'accompagne d'échanges entre le patient et son équipe de prise en charge pour assurer la continuité des soins. Il peut également nécessiter une surveillance particulière pour prévenir toute aggravation de sa situation sanitaire.



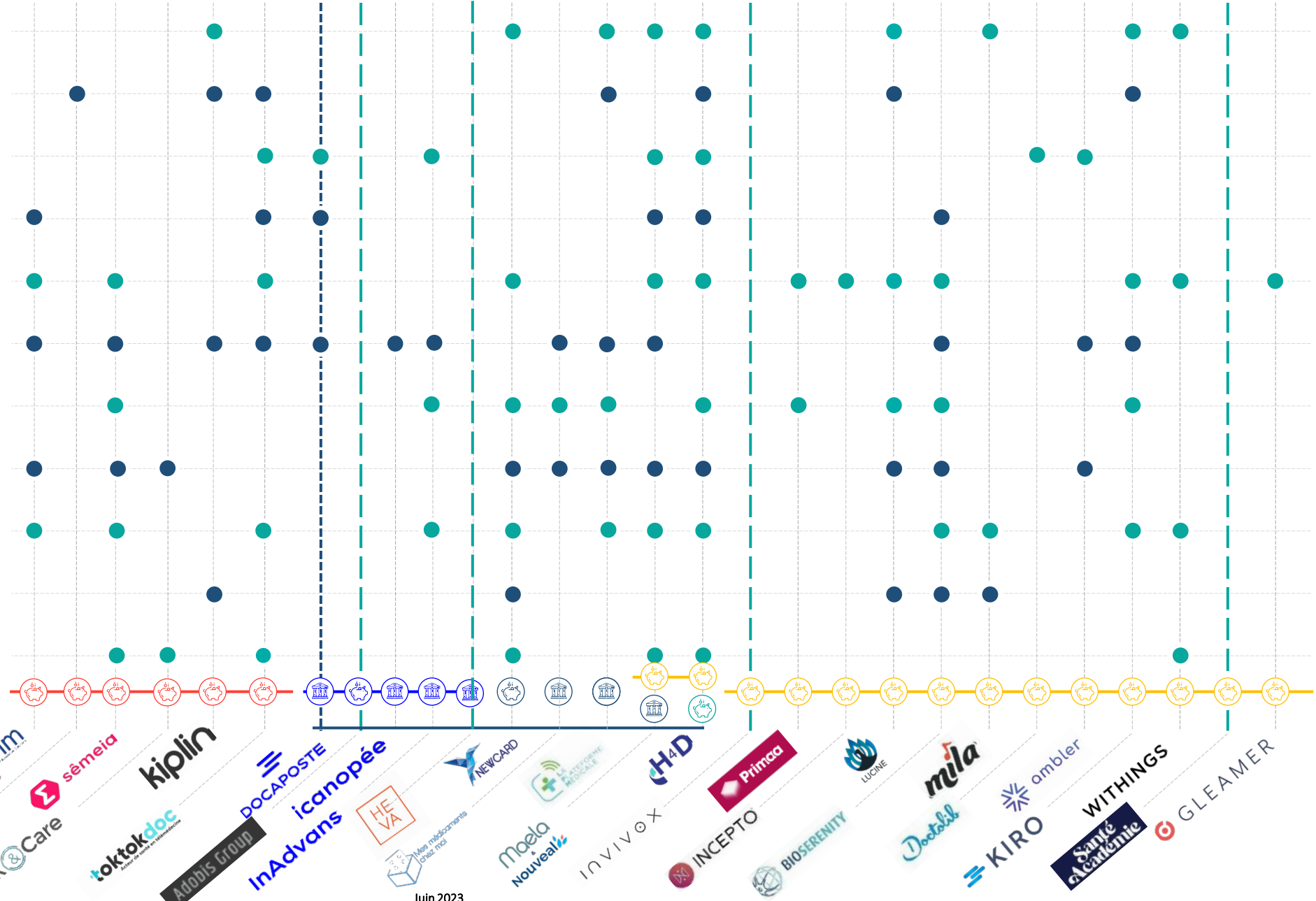
### Éducation thérapeutique et réadaptation

Une fois le déséquilibre de santé citoyen pleinement stabilisé, il est nécessaire de pouvoir revenir au plus proche de l'état de santé qu'avait le citoyen avant ce déséquilibre. Ce « retour vers une situation initiale » repose sur deux axes principaux : (i) la réadaptation, qui vise à soutenir le citoyen dans la récupération de ses capacités initiales et (ii) l'éducation thérapeutique, qui est mise en œuvre lorsque la situation initiale ne peut être atteinte (*par exemple*, du fait d'une pathologie chronique) afin que le citoyen vive au mieux avec son nouvel état de santé.

# Matrice de positionnement sur le parcours prévention-santé (1/2)

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

- Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé
- Prévention et information des citoyens
- Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs
- Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation
- Appui au diagnostic médical
- Gestion du parcours de prise en charge
- Appui à la délivrance et à la prise des traitements
- Facilitation du retour au domicile
- Suivi du patient au cours du temps
- Education thérapeutique et réadaptation
- Maintien au domicile



--- Intervient sur l'ensemble du parcours

--- N'intervient pas directement sur le parcours

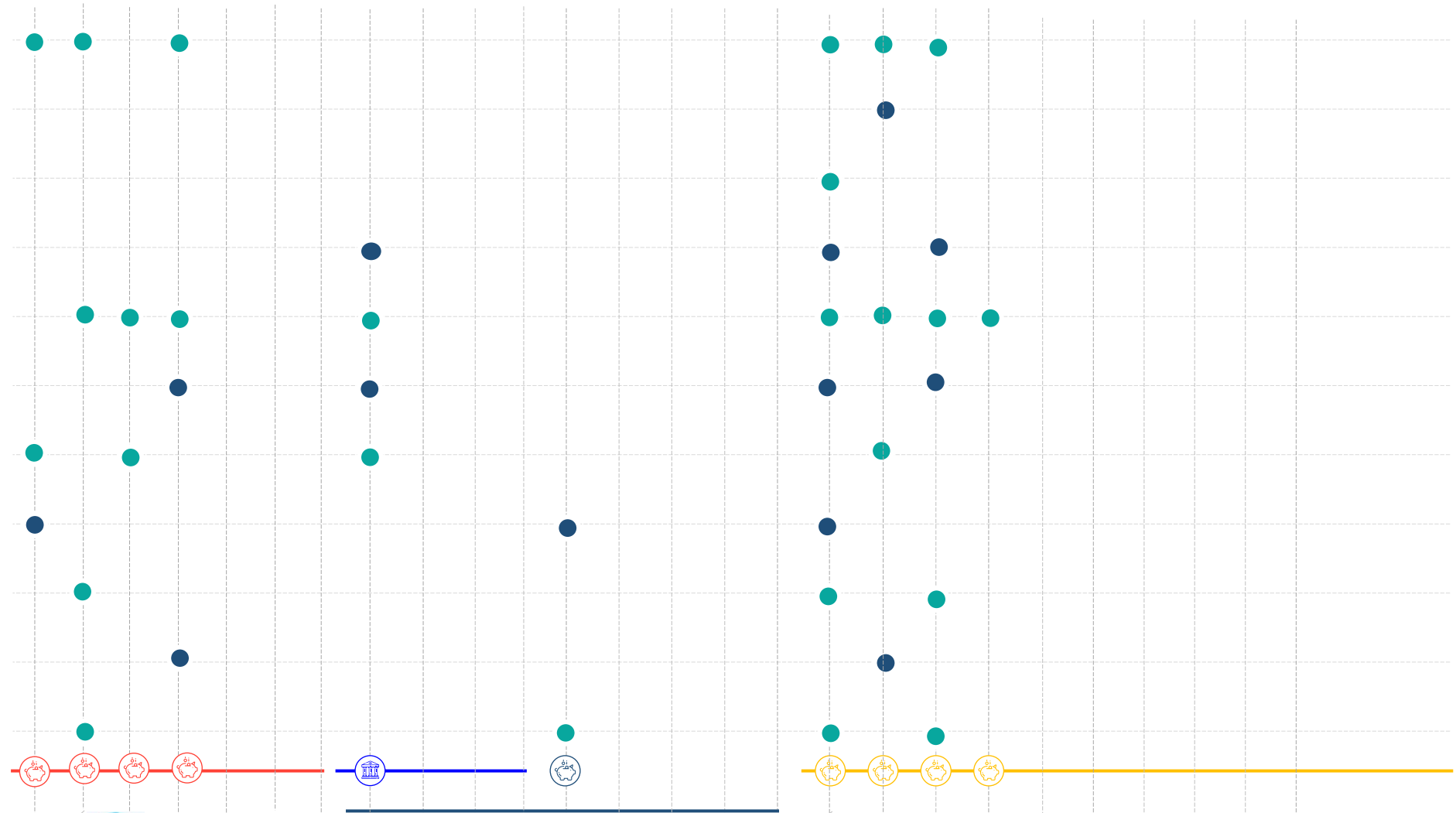
Participation majoritaire

Participation minoritaire

# Matrice de positionnement sur le parcours prévention-santé (2/2)

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

- Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé
- Prévention et information des citoyens
- Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs
- Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation
- Appui au diagnostic médical
- Gestion du parcours de prise en charge
- Appui à la délivrance et à la prise des traitements
- Facilitation du retour au domicile
- Suivi du patient au cours du temps
- Education thérapeutique et réadaptation
- Maintien au domicile



- Intervient sur l'ensemble du parcours
- N'intervient pas directement sur le parcours
- Participation majoritaire
- Participation minoritaire



# 10 Grands défis du système de santé



**Désertification médicale et délais de prise en charge**



**Fracture numérique**



**Dépistage et observance des traitements**



**Addiction et comportements à risques**



**Partage de l'information médicale et des données**



**Vieillesse de la population**



**Mise à disposition de solutions disruptives**



**Solvabilisation du système de santé**



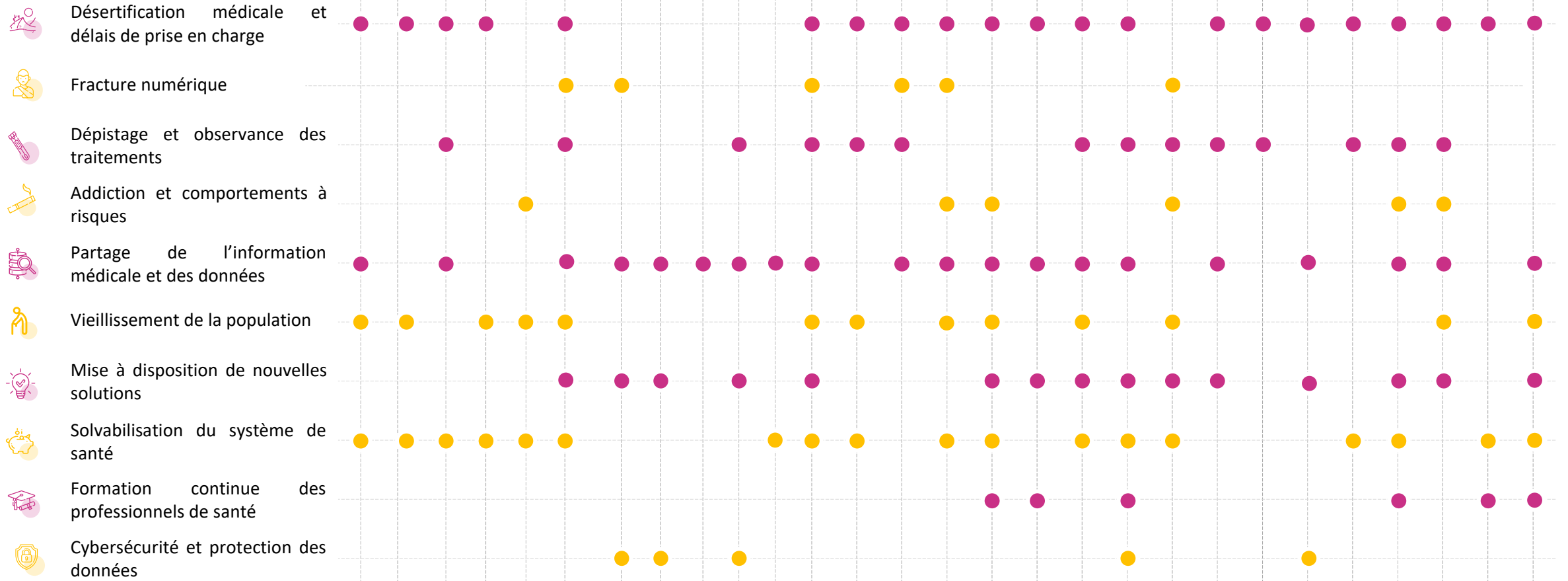
**Formation continue des professionnels de santé**



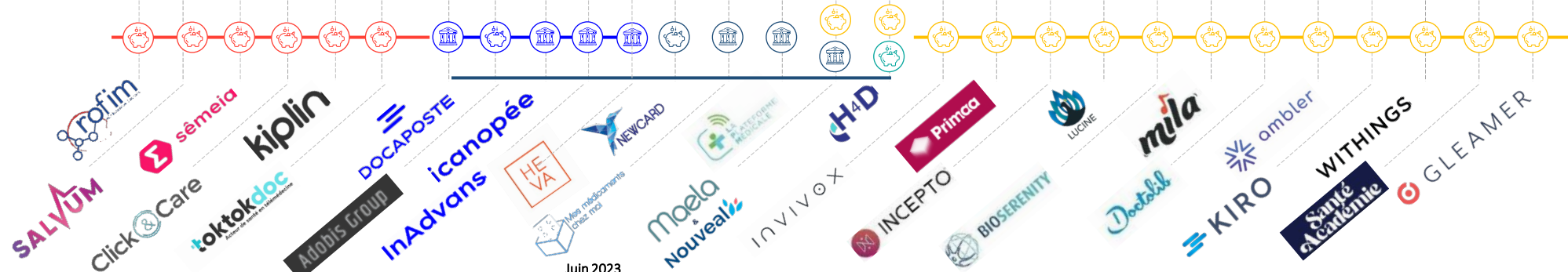
**Cybersécurité et protection des données**

# Matrice de positionnement sur les grands défis du système de santé (1/2)

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

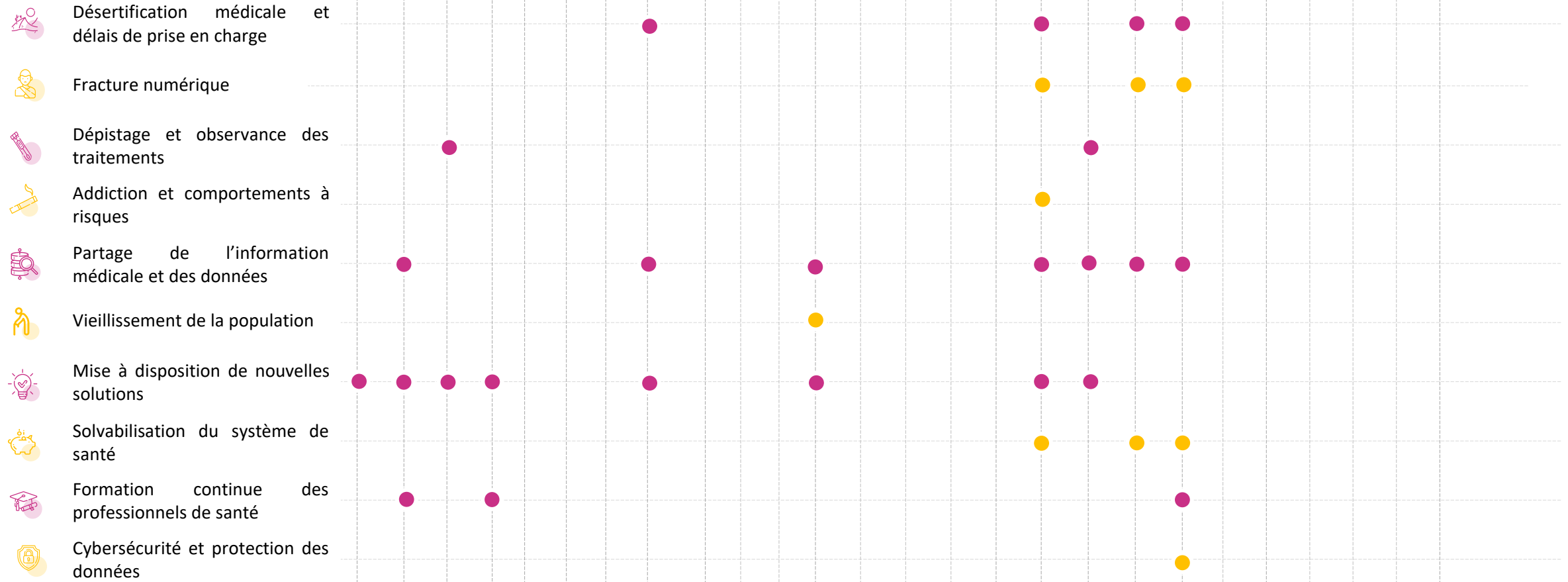




Participation majoritaire  
 Participation minoritaire

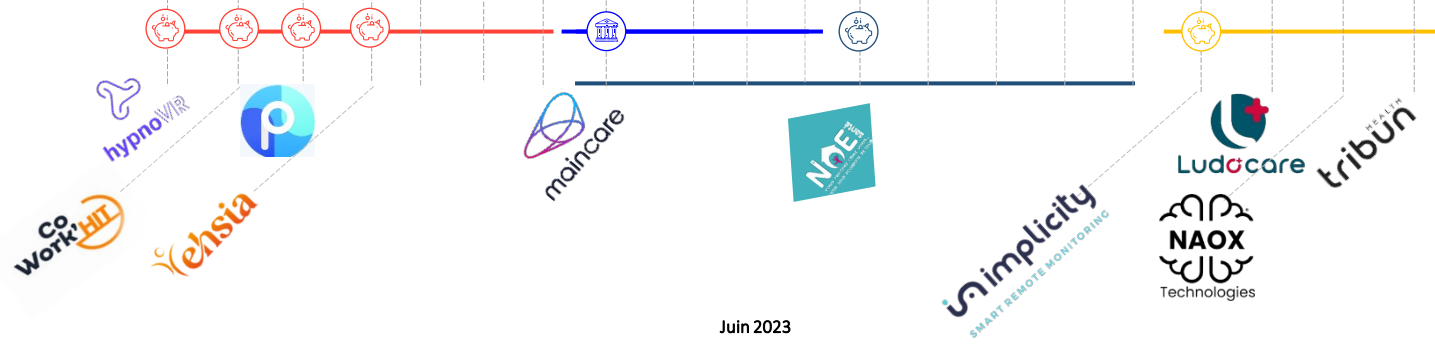


# Matrice de positionnement sur les grands défis du système de santé (2/2)

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts



 Participation majoritaire  
 Participation minoritaire














# **Annuaire détaillé des entreprises soutenues par le groupe Caisse des Dépôts**



## Les entreprises soutenues :

- |                |       |   |
|----------------|-------|---|
| ➤ Rofim        | p. 22 |    |
| ➤ Salvum       | p. 28 |    |
| ➤ Semeia       | p. 33 |    |
| ➤ Click & Care | p. 40 |    |
| ➤ Kiplin       | p. 47 |    |
| ➤ TokTokDoc    | p. 53 |   |
| ➤ HypnoVR      | p. 61 |  |
| ➤ CoWork'Hit   | p. 63 |  |
| ➤ Posos        | p. 72 |  |
| ➤ Ehsia        | p. 74 |  |

Plateforme sécurisée d'échanges entre professionnels de santé

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

## Identité de l'entreprise

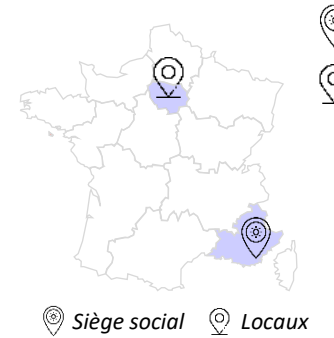


**Créée en 2018**



**15 employés en 2021**  
(+10 employés par rapport à 2020)

## Implantations géographiques



**Marseille**  
**Paris**

Siège social    Locaux

## Identités des personnes clefs



**Dr. David Bensoussan** (12 ans d'expérience),  
Chirurgien Vasculaire (AP-HM). Co-Fondateur –  
Président et expertise médicale



**Mme Emilie Mercadal** (14 ans d'expérience), Master  
en finance d'entreprise (NEOMA). Cofondatrice – CEO  
expertise en management et connaissance du secteur  
big pharma

## Raison d'être et finalités des produits

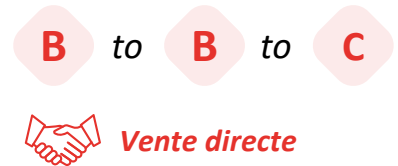
Rofim propose aux établissements et professionnels de santé une plateforme de type guichet unique, comportant des modules variés (téléconsultation, télé-soin, télé-expertise, e-RCP et messagerie sécurisée) avec l'objectif de faciliter la collaboration entre les professionnels de santé.

Ainsi, Rofim propose une solution qui facilite la prise en charge des patients et diminue le temps nécessaire au diagnostic, quelle que soit leur localisation géographique, et les échanges entre les acteurs de la prise en charge.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



## Contacts

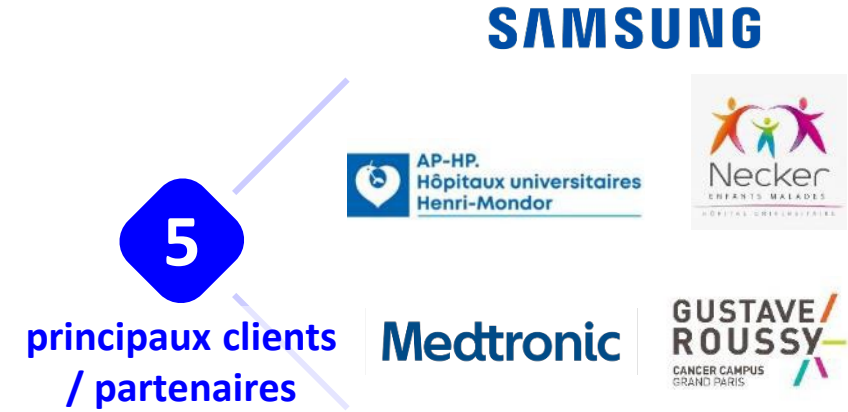
**Contact** – +33 800 947 753 ;  
[contact@rofim.doctor](mailto:contact@rofim.doctor)

**Mme Emilie Mercadal** –  
+33 6 33 45 90 47  
[emilie.mercadal@rofim.doctor](mailto:emilie.mercadal@rofim.doctor)

- 1 *solution commercialisée avec 5 modules*
- 2 *Modules en cours de développement*

## Structures partenaires et associées

- Future4Care, ZeBox
- SATT Sud-Est

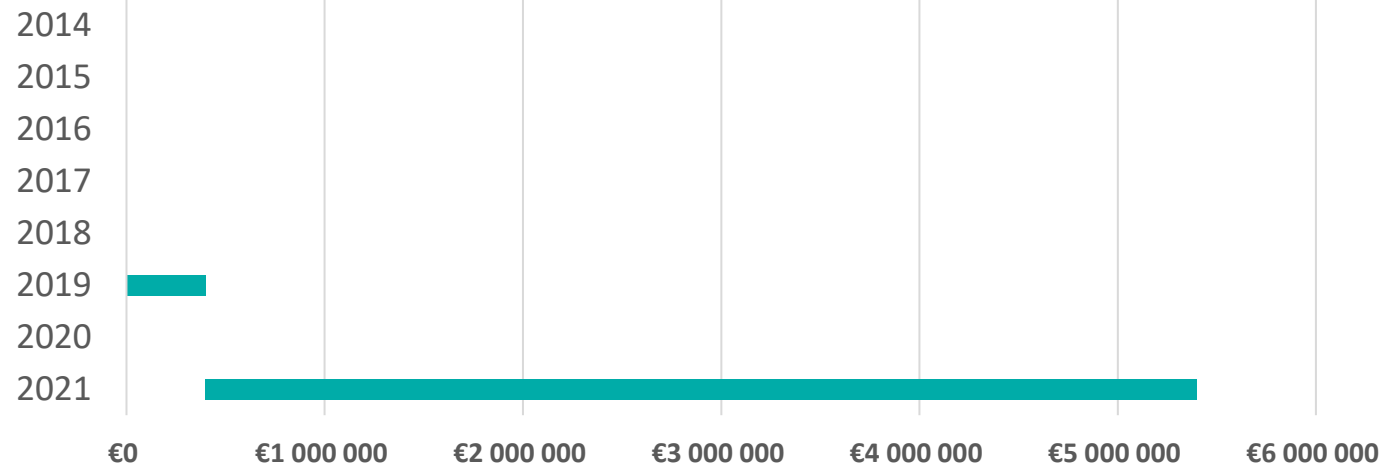


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds



**+ de 2,5 M€ investis en R&D**

**Brevets déposés par l'entreprise** Non

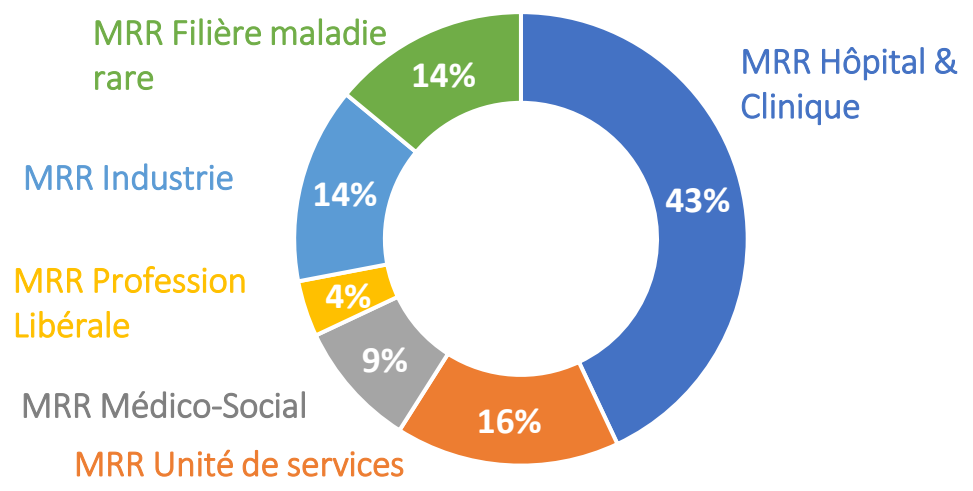
## Cibles de l'entreprise

- Etablissements  
sanitaires**
- Structures  
médico-sociales**
- Professionnels  
libéraux**
- Patients**
- Autres  
structures**

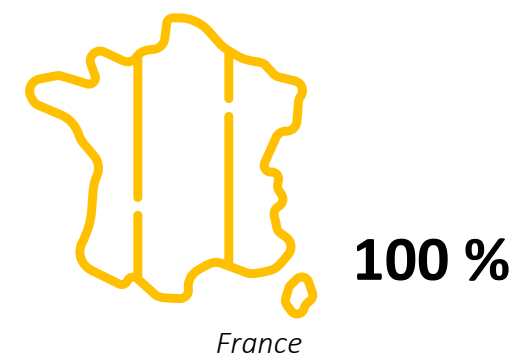
**Chiffres clefs – 150 000** actes réalisés au travers de la plateforme  
*par*

<b>450</b>	établissements sanitaires	<b>7 000</b>	professionnels libéraux
<b>85</b>	structures médico-sociales	<b>150 000</b>	patients pris en charge

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires







## Plateforme de télémédecine

Rofim propose une plateforme de diagnostic collaboratif avec des fonctionnalités de téléexpertise, de partage d'informations (transfert d'images lourdes et viewer intégré) et de e-RCP. La solution comporte également des modules de téléconsultation autonome ou assistée, de télé-soins, de webinaires. Elle permet, grâce à l'intelligence artificielle, de faciliter les échanges entre praticiens en proposant les articles scientifiques les plus pertinents (sur la base de près de 30 millions d'articles disponibles).



## Environnement concurrentiel

Rofim fait l'objet d'un environnement concurrentiel marqué aussi bien par des offres privées que publiques : Cher confrère, Omnidoc, Postelo, plateformes régionales,...

Rofim se distingue par son important réseau d'experts et sa capacité à couvrir l'ensemble des aspects de la télémédecine.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

- Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation
- Appui au diagnostic médical
- Suivi du patient au cours du temps
- Gestion du parcours de prise en charge
- Facilitation du retour au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution

- Désertification médicale et délais de prise en charge
- Vieillesse de la population
- Solvabilisation du système de santé
- Partage de l'information médicale et des données



## Aires médicales adressées par la solution

La solution couvre l'ensemble des aires médicales. Son développement est réalisé avec le souci de prendre en compte les spécificités de certains parcours.

## Cas d'usage

### Description du contexte et des besoins

Un établissement de santé cherchant à digitaliser les interactions avec les patients par le biais des téléconsultations et les échanges entre les praticiens y exerçant et ceux de l'extérieur.

### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Rofim étant conçu comme une unité de lieu pour les professionnels de santé, le déploiement de notre solution a permis d'assurer le suivi des patients à distance et aux professionnels de santé de recevoir des demandes d'avis d'autres médecins extérieurs à l'établissement et d'organiser des réunions pluridisciplinaires de manière hybride, une partie en présentiel et une autre à distance.



### Hôpital Saint Joseph Marseille

*« Notre souhait a été de s'appuyer sur une solution ergonomique, facile à appréhender et à maîtriser par le corps médical. Nous avons ainsi pu développer la télémédecine sans avoir à déployer d'importants moyens de formation. Votre solution a su s'adapter aux TC en période de confinement et être accessible pour le patient à son domicile. Et de ce fait, cela nous a permis de poursuivre un objectif supplémentaire à savoir inscrire de façon pérenne la TC dans le parcours des patients »*



### Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ Plus de 5000 transferts de patient évités pour cet établissement





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ L'utilisation de Rofim comme plateforme de diagnostic collaboratif entre professionnels de santé permet une simplification des échanges amenant à une meilleure prise en charge coordonnée des patients.
- ▶ La centralisation des différents modules dans une unique plateforme diminue le temps de prise en charge d'un patient tout en améliorant le diagnostic.



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données collectées lors dans le cadre des consultations sont hébergées chez Euris, société certifiée Hébergeur de Données de Santé (HDS) et son traitement est conforme au RGPD. Par ailleurs, une authentification forte est nécessaire pour accéder à la plateforme.



Apprenez les gestes qui sauvent ! Parce que la vie est précieuse.

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2014**



**14 employés en 2021**

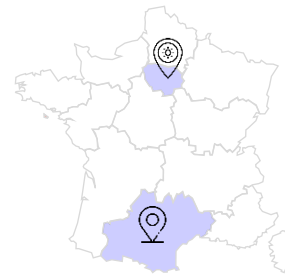
(+100% employés par rapport à 2020)



**900 000 € de CA en 2021**

(+130% par rapport à 2020)

## Implantations géographiques



**Serris**



**Toulouse (Labège)**



Siège social



Locaux

## Identités des personnes clefs



**M. Pierre Sabin** (20 ans d'expérience), Diplômé de l'université Paul Sabatier Toulouse III et IAE Toulouse. Associé fondateur – expertise en pédagogie.



**M. Christian Molinari** (14 ans d'expérience), Diplômé de l'université Toulouse I Capitole. Associé fondateur – Expertise en management.

## Raison d'être et finalités des produits

SALVUM est un organisme de prévention nouvelle génération.

L'entreprise édite une application web & mobile pour permettre à chacun de se former au secourisme. La société propose une solution pour apprendre les gestes qui sauvent de manière ludique, interactive et à distance au travers d'une plateforme de e-learning.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale

**B**

to

**B**



**Vente directe**

SALVUM vend sa solution digitale et ses formations physiques à des entreprises qui souhaitent former leurs employés



## Contacts

**Contact** – +33 (0)5 32 66 99 50 ;  
[contact@salvum.org](mailto:contact@salvum.org)

**14** Modules de formation commercialisés

**4** Supports pédagogiques commercialisés

## Structures partenaires et associées

- Associations agréées de sécurité civile : UNASS, FNEDS, Fédération des Secouristes Français
- Croix-Blanche, Association nationale des premiers secours, UGSEL
- 

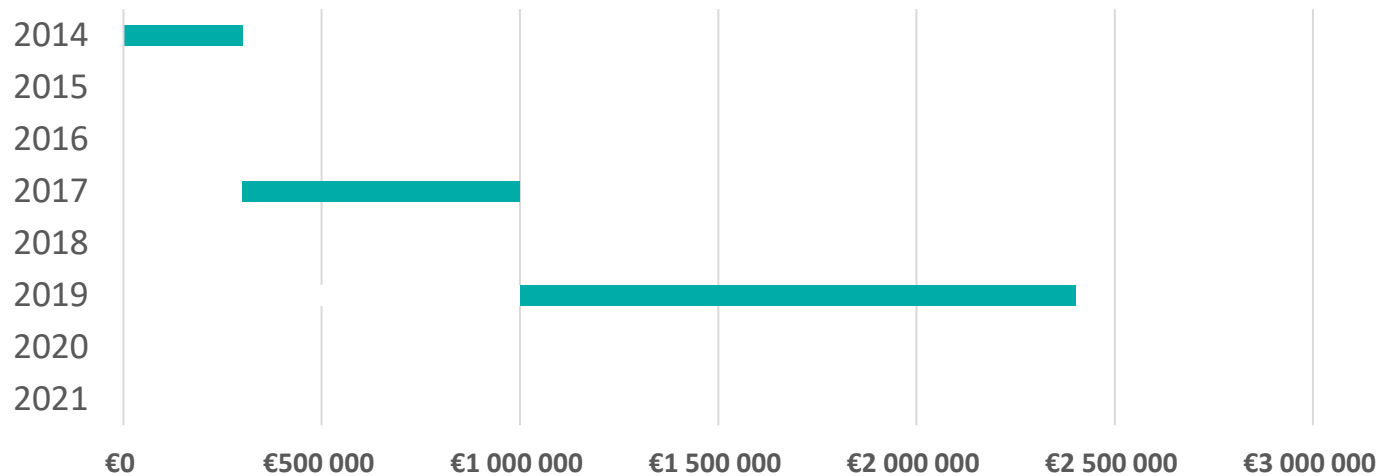


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



## Chiffres clefs

100



entreprises proposent à leurs employés de se former au secourisme grâce à Salvum

100 000

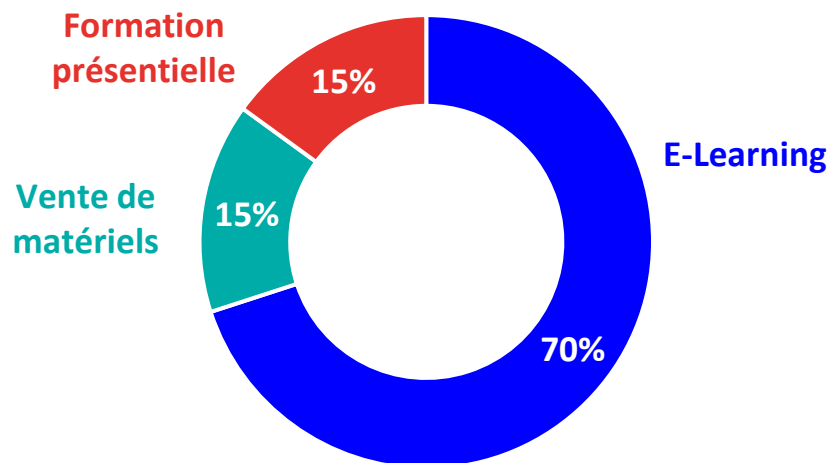


Utilisateurs formés par la solution

Non

Plusieurs vies sauvées grâce à l'utilisation de Salvum

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



98%

Europe



2%

International

Dont 97% en France





## Salvum

Salvum propose une plateforme composée de modules d'e-learning pour se former sur la prévention, la sécurité, la santé et le secourisme, de chez soi ou de n'importe quel lieu.

Les modules proposent différentes thématiques comme : le secourisme, le secourisme routier, l'arrêt cardiaque, les actions à réaliser en cas d'incendie et l'usage d'un défibrillateur. Les formations théoriques en ligne peuvent être complétées d'une formation pratique chez un partenaire de Salvum (*par exemple*, des fédérations d'associations de sécurité civile).



Maturité



## Environnement concurrentiel

Salvum se différencie de ses concurrents grâce notamment à la mise à disposition de formations pratiques en plus de la plateforme de eLearning. La société propose un contenu pédagogique et une innovation technologique reconnus. Salvum bénéficie d'une habilitation INRS pour le SST et de la certification Qualiopi.

Salvum a été primée de nombreuses fois pour sa pédagogie et détient notamment le 1er Prix au Colloque des Neurosciences pour la Meilleure innovation numérique pédagogique.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Prévention et information des citoyens



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Solvabilisation du système de santé



Viellissement de la population



## Aires médicales adressées par la solution

Ensemble des aires médicales couvertes.



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Salvum a pour mission de permettre à tous d'apprendre à sauver une vie. La solution a donc un impact très concret et positif pour améliorer les chances de survie des populations ;
- ▶ Par l'utilisation du numérique, Salvum permet de former plus aisément un grand nombre de personnes afin de prévenir au maximum les accidents et les besoins de prise en charge par le système de santé (améliorant ainsi la santé des populations et réduisant les coûts de prise en charge)
- ▶ Salvum porte une volonté d'inclure dans ses formations des sujets connexes qui sont régulièrement délaissés par les communications institutionnelles (par exemple, dans le cadre de l'arrêt cardiaque féminin).



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

Salvum ne collecte pas de données de santé ou de données sensibles dans le cadre de ses activités. Les données personnelles sont hébergées en Europe dans le respect du RGPD.



### Engagements et impacts sociétaux

Salvum est une entreprise de l'économie sociale et solidaire qui bénéficie de l'agrément ESUS (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale). Ces éléments soutiennent l'engagement social de l'entreprise qui reverse, par exemple, une partie de son chiffre d'affaires à des associations d'aide aux familles de victime d'arrêt cardiaque.

Par ailleurs, Salvum porte une attention particulière à l'accessibilité de ses solutions pour l'ensemble des publics (des plus jeunes aux personnes âgées, mais également aux personnes souffrantes de déficience visuelle)



Enfin une solution de télé-suivi des patients simple, intuitive et efficace

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2017**



**46 employés en 2022**

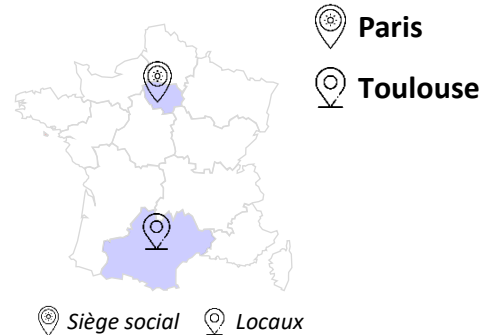
(+50% employés par rapport à 2020)



**2 M€ d'ARR à décembre 2022 \***

(1 M€ à décembre 2021) \*

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**M. Pierre Hornus** (15 ans d'expérience), MSc Management (EM Lyon) / Actuaire IA. CEO – Expériences dans le conseil en marketing et le market access



**M. Mathieu Godart** (15 ans d'expérience), Ingénieur (Teleom ParisTech). CTO – expertise Big Data.



**M. Daniel Szeftel** (18 ans d'expérience), Master en Science Politiques (IEP Grenoble). Président – expertise des industriels de la santé.

## Raison d'être et finalités des produits

La raison d'être de Sêmeia est de mettre fin aux inégalités sociales et territoriales dans le domaine médical et de permettre à chaque patient, partout en France, de bénéficier d'un suivi médical de qualité en temps réel.

Sêmeia propose ainsi des solutions de télésurveillance innovantes associant captation automatique de données (résultats d'analyse, données de remboursement...) et intelligence artificielle pour identifier au plus tôt les ruptures dans le parcours du patient

Les médecins utilisateurs s'appuient sur l'équipe d'infirmiers Sêmeia qui assurent le suivi des patients pour leur compte.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



**Accès au marché**



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



to



Commentaires



**Vente directe**



**Vente indirecte**



## Contacts

**Mme. Carole Tinardon** – Marketing & Product Manager  
+33 6 42 62 47 32 ;  
[ctinardon@semeia.io](mailto:ctinardon@semeia.io)

**M. Pierre Hornus** – CEO  
+33 6 64 92 96 05 ;  
[phornus@semeia.io](mailto:phornus@semeia.io)

**7** solutions commercialisées

**2** solutions en cours de développement

## Structures partenaires et associées

- Pfizer Healthcare Hub
- Inserm (cocréation de modèles prédictifs)
- Bpifrance (1<sup>ère</sup> promotion de l'incubateur d'entrepreneurs en santé numérique)

**6**  
principaux clients / partenaires

ASSISTANCE PUBLIQUE HÔPITAUX DE PARIS

HOPITAL FOCH

Pfizer

Boehringer Ingelheim

CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE NANTES

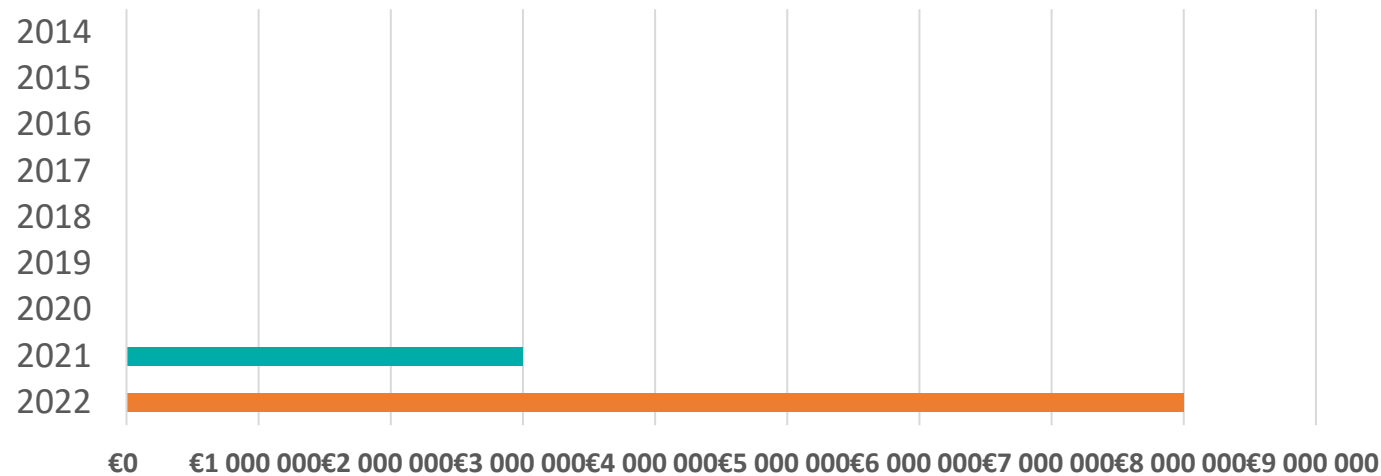
CHU BDX CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE BORDEAUX


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds



 **1 000 000€ investis annuellement en R&D** *(donnée confidentielle)*  
35% des effectifs dédiés

 **Brevets déposés par l'entreprise** **Oui**

### Cibles de l'entreprise

-  **Établissements sanitaires**
-  Structures médico-sociales
-  **Professionnels libéraux**
-  Patients
-  Autres structures

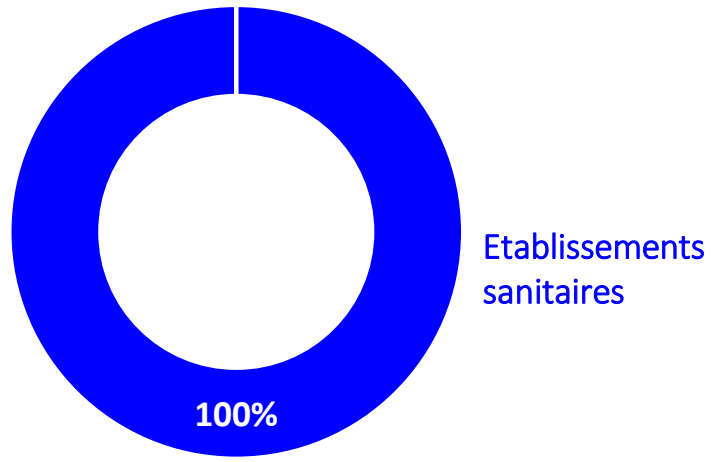
**BANQUE des TERRITOIRES**

 **Chiffres clefs – 50 établissements clients**

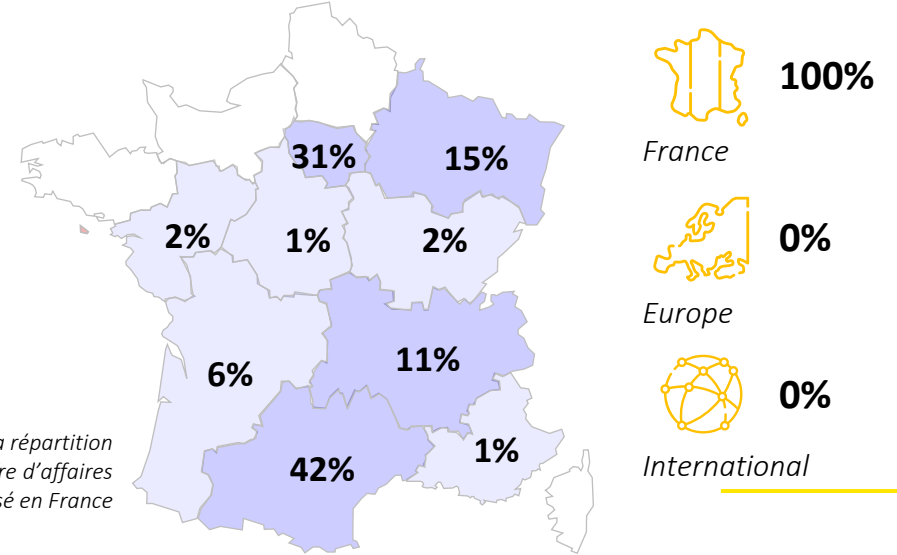
dont

- 50** établissements sanitaires
- 200** médecins hospitaliers utilisateurs
- 7 000** patients accompagnés

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



\* Le niveau d'information indiqué pour ces éléments sera précisé selon les souhaits de l'entreprise pour ne pas indiquer d'éléments confidentiels et sensibles.



## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Être la 1<sup>ère</sup> plate-forme de données de ville

*La télésurveillance repose sur une utilisation intensive et efficace des données. La technologie de Sêmeia lui permet de capter et structurer automatiquement les données utiles en ville sans charge de saisie*

### Proposer un service complet pour les soignants

Le temps médical étant réduit, Sêmeia permet aux soignants de déléguer au maximum leurs tâches à l'équipe d'infirmiers Sêmeia

### Apporter de la valeur via l'Intelligence artificielle

La disponibilité de données structurées et qualifiée permet à Sêmeia de rendre actionnable les modèles de prédiction du parcours construits à partir des données du SNDS. Les médecins peuvent identifier les patients à risque et anticiper les ruptures dans le parcours de soins dès les premiers signaux faibles

### S'appuyer sur des partenariats de distribution

La stratégie de distribution de Sêmeia s'appuie largement sur des partenaires (industriels, portails patient, éditeurs...) pour toucher rapidement un maximum de soignants



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### Laboratoires pharmaceutiques

Partenariat pour assurer la prise en charge des nouveaux modèles de télésurveillance : les laboratoires financent l'utilisation de la solution dans l'attente d'une prise en charge par l'Assurance Maladie

### Inserm

Partenariat avec des unités de recherche de l'Inserm pour créer de nouveaux modèles d'analyses prédictives des données



## Besoins identifiés pour soutenir la croissance de l'entreprise

### Nouer de nouveaux partenariats pour soutenir la distribution de l'offre

Pour soutenir sa croissance et la diffusion de sa technologie, Sêmeia est en recherche constante de partenaires de distribution



## Wise

Sêmeia propose une solution de télésuivi interopérable avec les logiciels métiers (DPI, DMP, dispositifs médicaux, etc.) déclinée entre (i) un portail de suivi dédié aux professionnels de santé et (ii) une application à destination des patients.

La solution de télésuivi de Sêmeia propose de très nombreuses fonctionnalités (visualisation des données, alertes, rédaction d'une ordonnance, etc.). Elle inclut également un module d'intelligence artificielle pour prédire les risques et comportements du patient.



## Environnement concurrentiel

L'offre de Sêmeia est aujourd'hui décliné autour de 9 spécialités médicales (NephroWise, MentalWise, OncoWise, PneumoWise, HepatoWise, CardioWise, NeuroWise, DiabetoWise, GastroWise). Wise a obtenu une autorisation de remboursement par l'Assurance Maladie.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Retour au domicile, monitoring et télésurveillance



Soutien de la prise en charge et des traitements



Gestion du parcours de santé du patient



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Dépistage et observance des traitements



Solvabilisation du système de santé



Partage de l'information médicale et des données



Désertification médicale et délais de prise en charge



## Aires médicales adressées par la solution



Troubles psychologiques et neurologiques



Insuffisance rénale ou hépatique



Cancérologie



Maladies pulmonaires



## Description du contexte et des besoins

A l'hôpital Foch, plus de 1000 patients ont bénéficié de greffes de rein et sont régulièrement surveillés. 90 nouveaux patients sont transplantés chaque année. Entre les consultations, les médecins manquent d'information sur leurs patients et de temps pour assurer un suivi de qualité. En parallèle, les patients peuvent être stressés ou se posent des questions sur leurs prescriptions ou l'interprétation de leurs résultats d'examens.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution NephroWise est proposée à tous les patients transplantés du service de néphrologie.

Une fois leur consentement obtenu, toutes les données utiles sont automatiquement récupérées (50 résultats de biologie, les traitements délivrés...) et restituées à l'équipe de soins, qui est alertée en cas de résultat préoccupant.

Une infirmière Sêmeia assure la formation au programme des patients ainsi qu'un premier niveau de suivi des patients dans le cadre d'un protocole de délégation de tâches établi avec l'équipe médicale. Ainsi, l'infirmière traite les alertes ou répond aux questions des patients en coordination avec le néphrologue référent.



**Hôpital Foch – Dr Leïla Tricot**

« NephroWise rassemble dans un seul outil toutes les informations nécessaires pour évaluer efficacement l'état de santé de nos patients et prendre soin d'eux. Cet outil a permis de suivre à distance et de manière renforcée les patients pendant l'épidémie de Covid. »



## Impact en quelques chiffres clefs

Près de 450 patients greffés rénaux intégrés au programme

93% des patients recommandent NephroWise





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Limitation des inégalités territoriales d'accès aux soins puisque le patient peut être suivi, par un professionnel de santé, quelque soit son lieu de résidence
- ▶ Amélioration de la prise en charge des patients, et notamment en favorisant le maintien à domicile
- ▶ Réduction des risques d'hospitalisation et notamment en prévenant les praticiens de tous risques de dégradation de l'état de santé du patient



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

SEMEIA a mis en œuvre une démarche de réduction des déchets jetables et d'utilisation des transports doux ou communs pour les déplacements de ses collaborateurs. L'utilisation du train est par ailleurs obligatoire pour tout trajet de moins de 3h. Par ailleurs, des communications sont réalisées pour présenter les bonnes pratiques écologiques de tenue des boites mails.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Une charte dédiée à l'égalité femme-homme a été rédigée au sein de l'entreprise. Par ailleurs, Semêa propose à ses employés de se mobiliser (sur leur temps de travail) pour des projets de mécénats de compétences ou d'intérêt collectif.



### Protection des données personnelles

Les données de santé collectées sont stockées sur les infrastructures d'OVH, opérateur français certifié hébergeur de données de santé et qualifié SecNumCloud. Par ailleurs, le développement de la solution répond aux exigences de qualité définies par la norme ISO 62304. Enfin Sêmeia fait partie du programme « Open Trusted Cloud »

1<sup>er</sup> réseau de professionnels du secteur sanitaire et médico-social en France

## Identité de l'entreprise



Créée en 2016



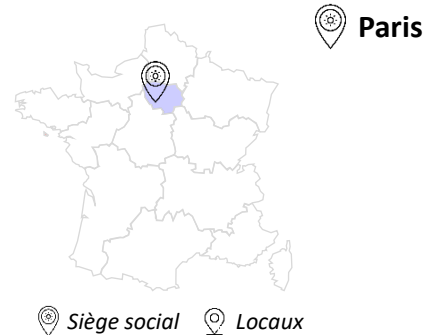
25 employés en 2021

(+15 employés par rapport à 2020)



+40% de CA entre 2020 et 2021

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



Mme. Lina Bougrini (20 ans d'expérience), Docteur en médecine ; Master en Sciences Economique. Fondatrice, CEO et apport d'expertise médicale.

## Raison d'être et finalités des produits

Click&Care propose une plateforme de mise en relation entre professionnels soignant ou médico-social et particuliers en perte d'autonomie ou encore des établissements de soin.

- Click&Care **pallie à la pénurie de personnel du secteur** et assure la continuité de soins sur l'ensemble des territoires, incluant les déserts, à travers le 1<sup>er</sup> réseau national du secteur avec +200k professionnels.
- Click&Care **réduit les dépenses des Payeurs** - finances publiques, familles, établissements - avec un modèle économique plus efficient que le standard.
- Click&Care **valorise les soignants** avec un salaire supérieur à la moyenne.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



## Contacts






Mme. Lina Bougrini CEO  
+33624563284 ;  
[lina@clickandcare.fr](mailto:lina@clickandcare.fr)



2

*Solutions commercialisées :*  
 - Click&Care Domicile  
 - Click&Care Pro

**Structures partenaires et associées**

-  Institutions publiques et Conseils départementaux
-  Hôpitaux, Cliniques, EHPADs publics et privés
-  Assisteurs, Mutuelles
-  Laboratoires pharmaceutiques
-  Silver Valley

4

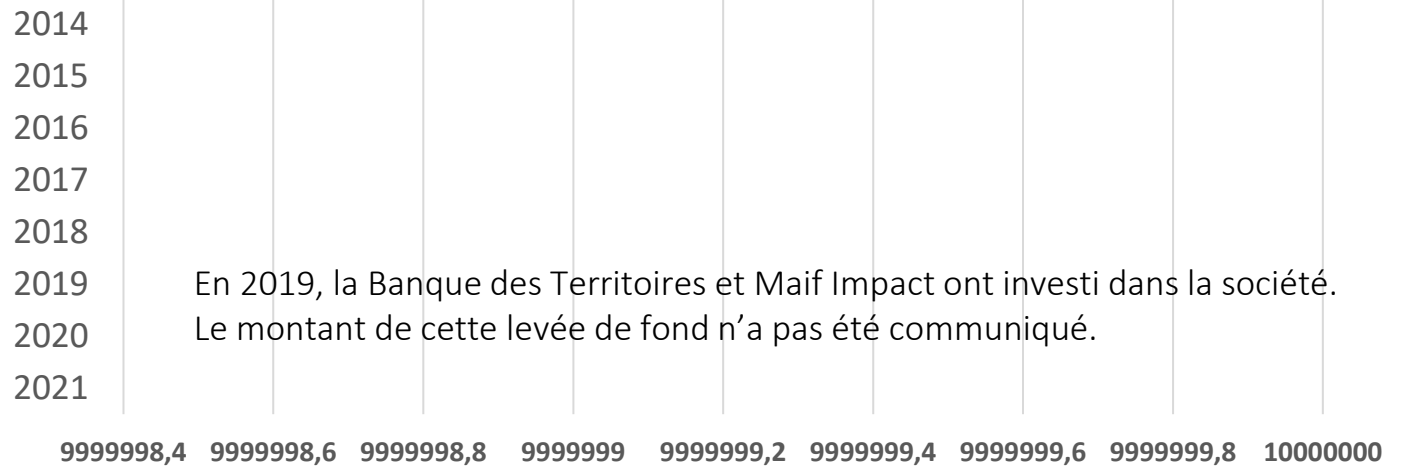
principaux clients / partenaires



**Liste priorisée des investisseurs**



**Evolution des levées de fonds**



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – + de **200 000** professionnels de santé référencés

Clients Click&Care Pro

Clients Click&Care Domicile



Brevets déposés par l'entreprise

Non

600



établissements sanitaires et structures médico-sociales



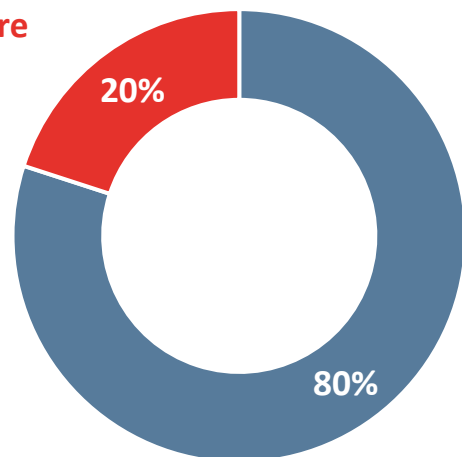
1 500



Patients et usagers

## Répartition du chiffre d'affaires

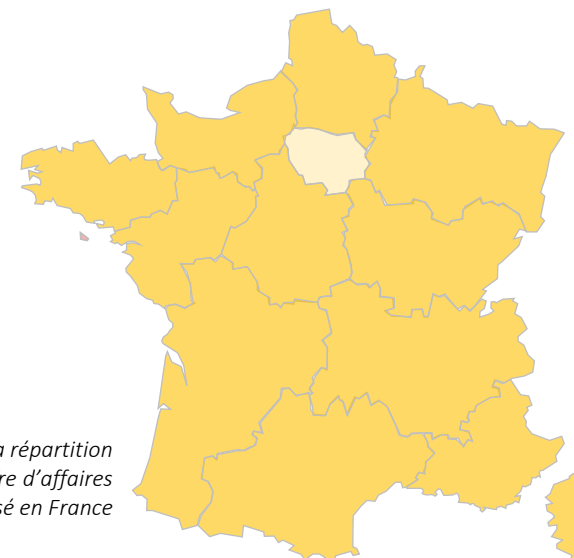
Click&Care  
Pro



Click&Care  
Domicile



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



20 %  
Ile-de-France

80 %  
Régions

La carte présente la répartition régionale du chiffre d'affaires réalisé en France



## Plateformes de mise en relation



Maturité

Avec +200k professionnels, Click&Care est le 1<sup>er</sup> réseau national de professionnels soignants. Click&Care propose une plateforme de mise en relation entre professionnels soignant ou médico-social et particuliers en perte d'autonomie ou encore des établissements de soin.

Click&Care Domicile permet aux citoyens de trouver un soutien médical ou médico-social à son domicile (dans un cadre de dépendance, de handicap ou encore à la suite d'une hospitalisation).

Click&Care Pro permet aux structures sanitaires et médico-sociales d'assurer la continuité de soins en recrutant rapidement des professionnels de santé qualifiés.



## Environnement concurrentiel

Si plusieurs plateformes existent sur le territoire national, Click&Care est aujourd'hui le leader sur ce segment en France. Fort d'un réseau de plus de 200 000 professionnels, la plateforme permet de répondre efficacement aux attentes des patients et des structures.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Facilitation du retour au domicile



Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Solvabilisation du système de santé



Vieillesse de la population



Formation continue des professionnels de santé



## Aires médicales adressées par la solution

*Click&Care adresse l'ensemble des aires médicales*



## Cas d'usage



### Description du contexte et des besoins

1<sup>er</sup> acteur de l'Hospitalisation à Domicile en France, Santé Service soigne des patients atteints de pathologies aiguës ou chroniques et assure une mission de soutien en favorisant le maintien du malade au cœur de son environnement familial. A ce titre Santé Service s'entoure de partenaires intervenant dans le maintien à domicile pour proposer une **offre globale de soins et d'aide à domicile** à ses patients.



### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Click&Care a mis en place un portail spécifique pour ses structures partenaires en santé leur permettant de poster rapidement les besoins de leurs patients et de les traiter en priorité.



### Fondation Santé Service



### Impact en quelques chiffres clefs

Click&Care a la capacité de mettre en place des prestations d'aide à domicile en 24 à 48 heure, partout en France, versus une moyenne de 15 jours pour des structures plus traditionnelles, selon nos partenaires.



## Cas d'usage

### Description du contexte et des besoins

Avec la crise sanitaire, les établissements de l'Assistance Publique des Hôpitaux de Paris, et plus généralement les établissements sanitaires et médico-sociaux d'Ile de France, ont du faire face à une cruelle pénurie de personnels soignants et de professionnels en hygiène. A ce titre la Direction de l'AP-HP et l'ARS Ile de France ont sollicité Click&Care pour renforcer le personnel des établissements en difficulté.

### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Fort d'un réseau de +200,000 professionnels, Click&Care a pu déployer sa solution technologique pour identifier les professionnels disponibles et adaptés aux besoins des établissements et permettre leur recrutement en un temps record par les établissements demandeurs.



### AP-HP et ARS Île-de-France



### Impact en quelques chiffres clefs

Entre mars 2020 et décembre 2020, plus de 3,000 soignants ont été affectés dans plus de 600 établissements en Ile de France, permettant ainsi la prise en charge des patients en service de réanimation.





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Accompagnement des particuliers en perte d'autonomie et des établissements pour trouver des professionnels adaptés et disponibles partout en France, et permettre la continuité des soins en palliant à la pénurie de professionnels qualifiés.
- ▶ Réduction des dépenses d'aide à domicile pour les payeurs (usagers et finances publiques) avec un modèle économique innovant et plus efficient. Plus largement, un suivi à domicile de qualité permet de renforcer le virage ambulatoire et de prévenir les risques de ré-hospitalisation.
- ▶ Fluidification du retour à domicile post-hospitalisation des patients avec la mise en place de prise en charge immédiate par des professionnels qualifiés



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Réduire les durées de transport en proposant aux professionnels des missions à proximité de leur lieu de vie



### Egalité salariale et inclusion sociale

Favoriser le retour à l'emploi des femmes peu qualifiées et précarisées. Lutter pour l'égalité des chances pour Tous, en supprimant les photos et vidéos des professionnels de manière à favoriser le recrutement sur les compétences.



### Protection des données personnelles

Hébergement des données sur un serveur Français spécialisé en données de santé



### Engagements et impacts sociétaux

Proposer une rémunération supérieure à la moyenne aux professionnels pour valoriser leur travail et améliorer leur qualité de vie.

Prévenir et lutter contre la sédentarité et les problématiques, nombreuses, qui en résultent. En un mot : bougeons !

## Identité de l'entreprise



Créée le 30/12/2014



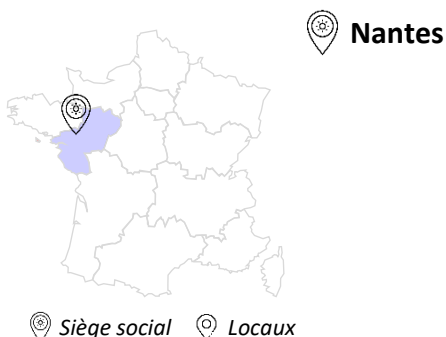
30 employés en 2021

(+20 employés par rapport à 2020)



Plus d'1 million € de CA en 2021

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**M. Vincent THARREAU** (15 ans d'expérience), Diplômé de l'Université de Bordeaux et master ESSCA. CEO – expertise en ressources humaines.



**Mme Marine BLOND** (10 ans d'expérience), Ingénieure santé R&D. CRO – expertise en recherche clinique



**M. Pierre-Charles BERTINEAU** (10 ans d'expérience), Ingénieur informatique. CTO – expertise en gestion de projet web

## Raison d'être et finalités des produits

Kiplin est un éditeur de jeux de santé, utilisant la gamification pour favoriser les changements de comportements. L'entreprise propose des jeux numériques visant à motiver les participants à pratiquer une activité physique régulière afin d'améliorer leur état de santé global et de prévenir les troubles associés à la sédentarité.

La dimension ludique est renforcée par des objectifs personnalisés et des « défis » entre équipes pour maintenir l'engagement des utilisateurs.

L'ambition de l'entreprise est d'être reconnue comme thérapie digitale.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Vente directe

Kiplin propose des jeux numériques en santé à destination des collaborateurs d'entreprise et des patients atteints de pathologies chroniques.



## Contacts




Contact – +33 2 85 52 82 26 ; [contact@kiplin.com](mailto:contact@kiplin.com)

**Mme Clémentine SLEMBROUCK – Head of sales**  
[clementine.slembrouck@kiplin.com](mailto:clementine.slembrouck@kiplin.com)

**4** *Jeux connectés*

**1** *solution en cours de développement*

## Structures partenaires et associées

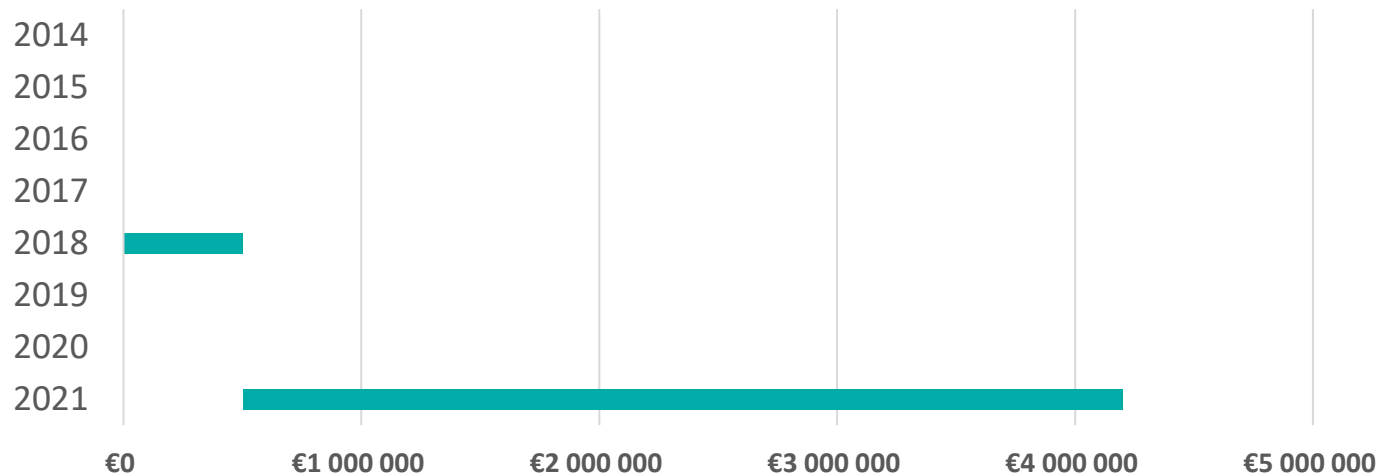
-  Prevent2Care Lab
-  Programme ReAliZe (AstraZeneca)
-  Atlanpole biotherapies



## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds





## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – **330** clients et plus de **110 000** utilisateurs

dont

20 %



établissements sanitaires

0 %



professionnels libéraux

0 %



structures médico-sociales

0 %



patients

80 %



autres structures (entreprises)

Non



50% de l'équipe travaille en R&D

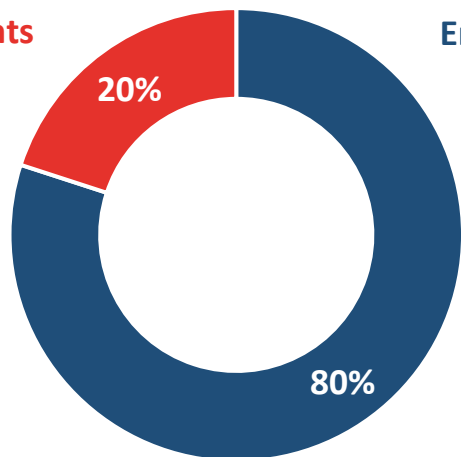


Brevets déposés par l'entreprise

En tant qu'éditeur de jeux, l'entreprise dispose néanmoins de droits d'auteur

## Répartition du chiffre d'affaires

Etablissements  
sanitaires



Entreprises

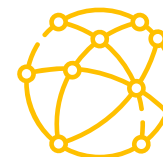


## Répartition géographique du chiffre d'affaires



100 %

France



0 %

International

L'application est cependant disponible à l'international avec des versions traduites en anglais et espagnol.



## Les jeux Kiplin

L'application Kiplin invite les participants (entreprises ou établissements de soins) à se mettre en équipe et transformer leur activité physique en points bonus par le biais de 5 jeux existants aujourd'hui (l'aventure, le jeu de plateau, la mission, le challenge et une nouvelle version accessible à partir du second semestre 2022).

Pour les acteurs du système de santé, des parcours sont conçus spécifiquement selon les pathologies du patient (par exemple, le diabète, le cancer, etc.). Ils permettent une augmentation de l'activité physique du patient et de prendre en main sa santé.

Les données collectées sont retranscrites dans des tableaux de bords et les analyses permettent de mesurer l'engagement du patient.



## Environnement concurrentiel

Kiplin dispose d'un comité scientifique qui lui permet d'intégrer l'activité physique comme un véritable levier de prévention et de bien-être. Kiplin se distingue ainsi d'applications de gamification « simples » qui s'astreignent à compter le nombre de pas par exemple.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Gestion du parcours de prise en charge



Prévention et information des citoyens



Education thérapeutique et réadaptation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Vieillesse de la population



Solvabilisation du système de santé



Addiction et comportements à risques



## Aires médicales adressées par la solution



Bien-être



Maladies cardiaques



Cancérologie



Diabète

## Description du contexte et des besoins

Dans le cadre de **la semaine de la mobilité en Septembre**, la CAF Toulouse a choisi Kiplin pour faire bouger ses collaborateurs.

**Objectif** : favoriser l'activité physique des collaborateurs, faire passer des messages liés aux enjeux des mobilités douces et recréer du lien, y compris avec les équipes à distance.

**Enjeu** : Engager le maximum de collaborateurs dans la démarche, dans un contexte de télétravail et avec des équipes réparties entre les 8 antennes de la région.

Sur 700 collaborateurs invités au programme, près de 200 se sont prêtés au jeu sur 2 semaines.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

*Marion Delaperche / CAF Toulouse*

"Kiplin a été **très bien accueilli par les collaborateurs**, avec un très bon taux de participation. L'appli est facile à utiliser et le jeu simple à comprendre, donc tout a été fluide pour les équipes. Cela a conduit les collaborateurs de la CAF à faire des marches sur la pause déjeuner, à bouger le week-end ou à privilégier les escaliers plutôt que l'ascenseur.

Nous en avons profité pour multiplier les messages en interne - via nos canaux de communication - pour rappeler **bienfaits de l'activité physique**. En cette période de crise sanitaire, **il est difficile de créer des événements qui fédèrent**. Cette opération a réussi à redonner du sens à notre esprit d'équipe.

En 15 jours, certains participants ont pris conscience de leur niveau de sédentarité. Lorsque l'appli affiche moins de 1000 pas sur toute une journée... ça marque les esprits !

Nous réfléchissons dès maintenant à **renouveler l'opération en 2022**, cette fois avec un objectif solidaire, au profit d'une association."



## Identité sociale du client / entreprise

**CAF Toulouse, retour d'expérience de Marion Delaperche, Chief Happiness Officer**



## Impact en quelques chiffres clés





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Amélioration de la condition physique et de l'état de santé général des utilisateurs via une approche de thérapie digitale – reposant sur le jeu – qui permet une évolution durable des comportements
- ▶ Facilitation de l'accès à des bonnes pratiques et à une densification de l'activité physique en proposant une application la plus accessible possible pour les citoyens



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Kiplin, par le biais de son application, facilite l'activité physique et promeut la mobilité douce (qui permet de contribuer à la baisse des émissions liées aux transports).



### Egalité salariale et inclusion sociale

De plus, à ce jour, 10% du capital de l'entreprise est détenu par les collaborateurs. L'entreprise dispose d'une égalité salariale avérée entre les femmes et les hommes.



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données collectées sont hébergées chez un hébergeur certifié HDS, et ce, au-delà des seules données de santé des usagers. L'entreprise est en cours d'obtention de la norme ISO 27001.



### Engagements et impacts sociétaux

Obtention de l'agrément « entreprise solidaire d'utilité sociale » fin 2020

*Le soin, où on en a besoin*

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2016**



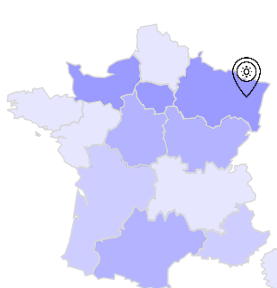
**60 employés en 2022**

*(+20% par rapport à 2021)*



**CA +60% entre 2021 et 2022**

## Implantations géographiques



**Strasbourg**

*Présence commerciale sur l'ensemble du territoire*

*Siège social*

## Identités des personnes clefs



**M. Laurent Schmoll** (35 ans d'expérience), Chirurgien ORL. Cofondateur, président et directeur médical.



**M. Dan Grünstein** (10 ans d'expérience), Docteur en sciences. Cofondateur et directeur général.



**M. Ali Kenan** (12 ans d'expérience), Master en informatique. Cofondateur et CTO.



**M. Clément Ditner** (12 ans d'expérience), Master en entrepreneuriat. Directeur du développement.



**M. Frédéric Cambecèdes** (30 ans d'expérience) Ingénieur, MBA en management. Directeur des opérations.

## Raison d'être et finalités des produits

TokTokDoc est l'expert de la télémédecine accompagnée en France. Nous ramenons le soin là où on en a le plus besoin : dans les établissements médico-sociaux et sanitaires et notamment les Ehpad, au domicile, en entreprise et jusque dans les collectivités touchées par les déserts médicaux.

Chaque projet est construit sur-mesure : logiciel de téléconsultation et téléexpertise, matériel connecté, accompagnement par des chefs de projet, secrétariat médical, réservoir de médecins généralistes et spécialistes... et même un nouveau métier : celui d'infirmière mobile de télémédecine.

## Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



**Accès au marché**



**Passage à l'échelle**



*Extension*

## Stratégie commerciale

**B** to **B** to **C**



**Vente directe**

TokTokDoc propose un service complet de télémédecine adossé à un accompagnement humain



## Contacts

**M. Dan Grünstein**

CEO

+33 6 95 66 08 15

[dan@toktokdoc.com](mailto:dan@toktokdoc.com)

**M. Clément Ditner**

Directeur du développement

+33 6 78 15 59 96

[clement@toktokdoc.com](mailto:clement@toktokdoc.com)

6

*Briques de savoir-faire combinées à la demande : logiciel, matériel, formation, ressource médicale, infirmiers...*

8

*Marchés cibles : Ehpad, handicap, PSAD, centres audio, entreprises, collectivités...*

**Structures partenaires**



Interfaçages avec les plates-formes de santé régionales : Therap-e, Odys, Predice



Interfaçages avec les logiciels métier : NETSoins, Solware Life, Synapse Medecine



Groupes médico-sociaux : Bridge, Colisée, Repotel, etc.

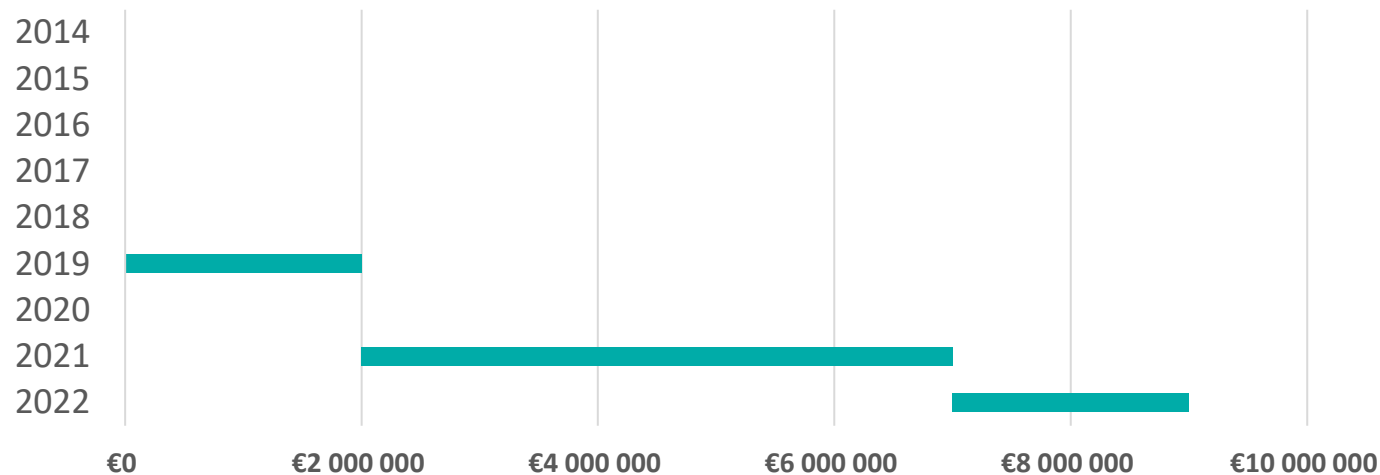
**700+**  
clients / partenaires



**Liste priorisée des investisseurs**



**Evolution des levées de fonds**





**1 expérimentation Article 51 en cours, agréée par le Ministère des Solidarités et de la Santé, financée par l'Assurance Maladie**

**Cibles de l'entreprise**

**Etablissements  
sanitaires**

**Structures  
médico-sociales**

**Professionnels  
libéraux**

**Patients  
fragilisés et  
dépendants**

**Autres  
structures**



**Chiffres clefs – +700 structures équipées**

**+28 000**



personnes accompagnées sur leur lieu de vie

**-20 à -40%**

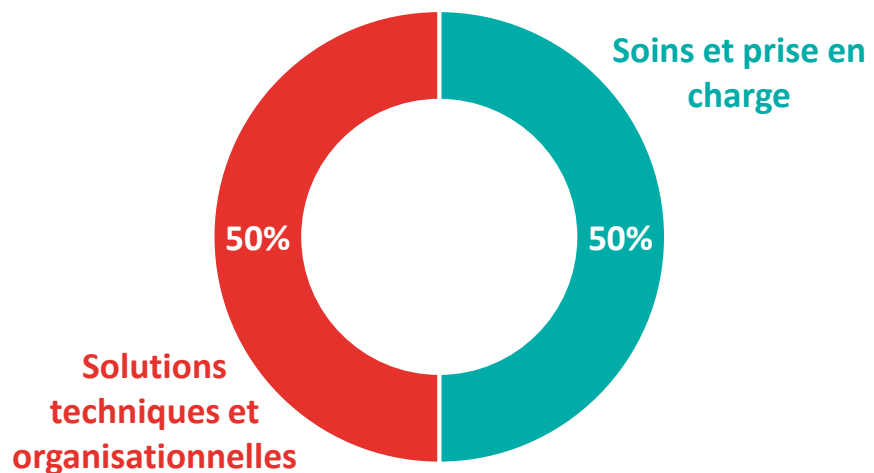
réduction moyenne des hospitalisations selon les enquêtes menées auprès des établissements

**x4**

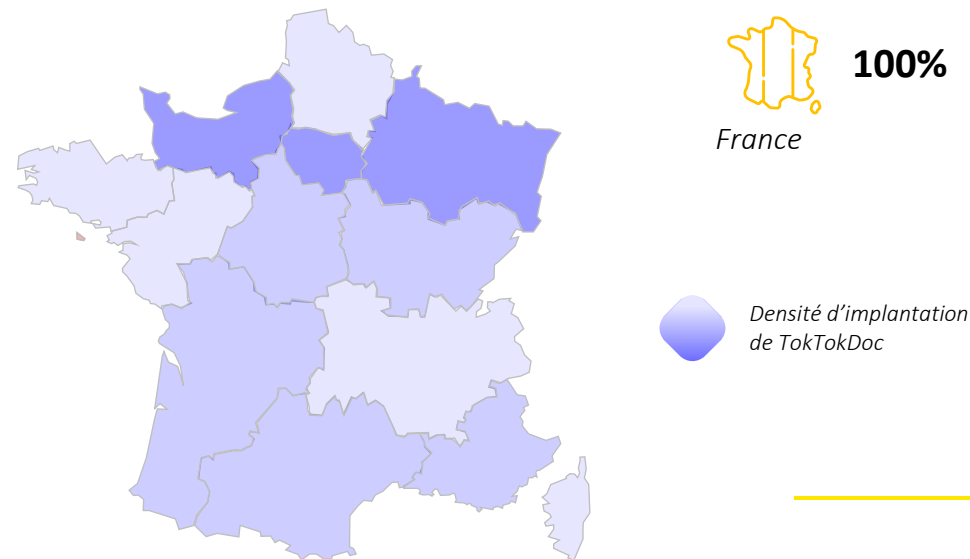
augmentation de la fréquence des consultations de spécialité dans les établissements partenaires

Collectivités territoriales, entreprises, résidences autonomie, résidences seniors, services au domicile

**Répartition du chiffre d'affaires**



**Répartition géographique du chiffre d'affaires**





## Télémédecine hybride sur le lieu de vie

TokTokDoc permet de réaliser des téléconsultations ou téléexpertises avec des médecins généralistes et spécialistes. Les patients qui ne peuvent pas ou ne veulent pas voir leur médecin seul devant un écran peuvent bénéficier de l'accompagnement d'infirmières expertes en télémédecine.

TokTokDoc intervient de l'organisation à la réalisation, avec 6 briques assemblées sur-mesure à la demande : logiciel, outils de diagnostic connectés, ressource médicale, infirmières, accompagnement et formation.



## Environnement concurrentiel

Nombreux acteurs sur la consultation numérique (Doctolib, Livi, Qare...) mais les modèles sont destinés au grand public + en concurrence sur le temps médical des médecins. TokTokDoc dispose d'un track record sur les publics non autonomes / non accointants au numériques / aux besoins complexes (>20m) & libère du temps médical grâce aux infirmiers.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Prévention et information des citoyens



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Appui au diagnostic médical



Gestion du parcours de prise en charge



Suivi du patient au cours du temps



Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Fracture numérique



Partage de l'information médicale et des données



Dépistage et observance des traitements



Mise à disposition de nouvelles solutions



Viellissement de la population



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

10+ spécialités médicales accessibles : gériatrie, cardiologie, dermatologie, ORL, psychiatrie, nutrition, bucco-dentaire, pneumologie, etc.





## Description du contexte et des besoins

Les Ehpad sont le premier désert médical de France. On compte moins d'1 consultation de spécialité par résident et par an. Pour des personnes souffrant de 8 pathologies en moyenne, et qui passent près de 3 ans en établissement. En cause : la distension du tissu médical, des profils de soin de plus en plus complexes, des établissements d'accueil en surchauffe, et une offre des soins devenue inaccessible parce que trop loin, trop rare, trop dure à mobiliser.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La Policlinique mobile TokTokDoc met à disposition des établissements une infirmière spécialisée en télémedecine qui assure une permanence et travaille de concert avec les équipes soignantes. Avec l'accord systématique du médecin traitant, elle organise et réalise des prises en charge au chevet des patients avec des médecins spécialisés à distance. À chaque fois, la pertinence de ce recours est préalablement évaluée, en fonction de l'état de santé du patient et de la compatibilité du besoin avec la modalité télémedicale.

La Policlinique Mobile évite aux résidents la pénibilité et la désorientation liée aux déplacements, libère du temps médical aux médecins, permet de « joindre » facilement un spécialiste éloigné, soulage les équipes soignantes.



## Policlinique Mobile de télémedecine Expérience Art. 51



### Impact en quelques chiffres clefs

Les délais entre sollicitation et réalisation d'une consultation de spécialité sont divisés par 2.

Le nombre d'acte de spécialité par résident a été multiplié par 4, dont 25% de dépistage. Une réduction des hospitalisations significative apparaît.

Plus de 200 médecins traitants suivant 95% des patients ont été embarqués et travaillent avec la Policlinique Mobile.

100% des personnels évaluent une amélioration de la régularité du suivi médical. 94% voient une amélioration de la qualité du temps qu'ils accordent aux patients.



## Description du contexte et des besoins

Augmenter la prévention et les dépistages au sein de structures d'hébergement ou de résidences pour des personnes âgées, qui en bénéficient très peu. Les sujets incluent notamment les troubles de l'audition (qui peuvent être à l'origine d'isolement social et de troubles cognitifs induits), la sarcopénie (aujourd'hui sous-diagnostiquée faute de moyens), les dépistages bucco-dentaires (les dentistes ne se déplacent pas en Ehpad), etc.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Les journées de télé-médecine et de télésoin TokTokDoc correspondent à un dispositif de soins et de prévention complet mené par une infirmière spécialisée, équipée de matériel connecté, en contact avec notre réseau de médecins spécialistes, et appuyée par une équipe de coordination et de secrétariat médical. Jusqu'à 10 téléconsultations et 40 téléexpertises ciblées peuvent être effectuées en une journée.

Cette organisation prend en charge la préparation, le diagnostic, le compte-rendu, l'émission de l'ordonnance. Et ainsi, préserve une ressource essentielle des établissements, les équipes soignantes, tout en apportant le maximum de soins aux résidents.



## Journées de prévention et de dépistage par télé-médecine



### Impact en quelques chiffres clés

Sur 638 résidents d'EHPAD examinés lors de journées de dépistage du conduit auditif, plus des 2/3 présentaient une pathologie.

1/3 des patients examinés en cardiologie ont bénéficié d'une adaptation de leur traitement.

Le coût des examens a été divisé par 4 par rapport à un déplacement en présentiel, sans compter les délais.

Parmi les cadres et IDEC d'établissements interrogés, 90% estiment que les journées TokTokDoc ont eu un impact positif sur le bien-être de leurs résidents.





## Description du contexte et des besoins

En cinq ans, certains territoires ont perdu plus de 10% de leurs médecins généralistes. Les collectivités territoriales, dont les mairies, communautés de commune, sont en première ligne, même sans compétence directe sur l'offre de soins. Comment recréer un point d'accès au soin dans ces déserts médicaux ? Avec une offre adaptée à tous les publics (perte d'autonomie, illettrisme, etc.).



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Rachel, infirmière de télémédecine TokTokDoc, s'est installée au sein d'une agence France services pour réaliser des consultations à distance avec les médecins du territoire.

« Le côté mobile de la solution est pour moi l'aspect le plus intéressant. Pour les personnes "à domicile", le gros avantage c'est qu'elles peuvent avoir des réponses à leurs problématiques et surtout une prise en charge qu'elles n'auraient pas pu avoir autrement. Et l'autre point positif c'est cette prise en charge bienveillante grâce à l'infirmière présente sur place »

Claire Gigault – Directrice du développement et de l'innovation sociale  
Communauté de Commune Pithiverais Gâtinais



## TokTokDoc au sein d'une agence France Services



### Impact en quelques chiffres clefs

9,5/10

Note de satisfaction moyenne des usagers du service

62 ans

Âge médian des patients, aux trois quarts féminins

60%

n'avaient pas de médecin traitant lors de leur visite





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Faciliter l'accès aux soins, quelle que soit la localisation géographique des populations, au travers d'une plateforme de télémédecine ;
- ▶ Réduire les inégalités d'accès aux soins, et notamment du fait de la fracture numérique, en proposant une présence physique d'infirmières mobiles dans le cadre de téléconsultations ;
- ▶ Renforcer les démarches de prévention et d'information, mais aussi de dépistages organisés, des citoyens au travers d'une mobilisation d'infirmiers mobiles lors de journées dédiées ;
- ▶ Réduire les dépenses de santé en promouvant un nouveau modèle de prise en charge favorisant les diagnostics précoces et suivi au cours du temps du patient. Ce modèle concourt à limiter les hospitalisations et aux dépenses qui y sont associées.



## Engagements sociaux et écologiques



### Engagements et impacts sociétaux

Création d'une solution inclusive adaptée à tous les publics éloignés du soin ou du numérique.



### Développement durable et numérique responsable

Réduction de l'empreinte carbone de la santé par la diminution des déplacements évitables.



### Protection des données personnelles

Les données sont stockées chez un hébergeur agréé données de santé (HDS). TokTokDoc intègre un service de messagerie MSSanté qui sécurise les échanges entre professionnels. Le référentiel RGPD est mis en place dans tous les métiers.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Parcours salariés fondés sur les compétences, politique de rémunération équilibrée, adaptation souple des rythmes de travail et de l'organisation des journées avec une approche orientée collaborateurs.



hypnoVR

# HypnoVR

## Traiter la douleur et l'anxiété autrement



### Identité de l'entreprise



Créée en 26/10/2016



20 employés en 2021

### Implantations géographiques



### Identités des personnes clefs



**M. Nicolas SCHAETTEL**, Co-fondateur – expertise en Développement Commercial et Technologique



**Dr. Chloé CHAUVIN** Co-fondatrice – expertise en Anesthésie et Recherche



**Dr. Denis GRAFF** Co-fondateur – expertise en Anesthésie et Hypnose Médicale

### Raison d'être et finalités des produits

HYPNOVR DÉVELOPPE DES THÉRAPIES DIGITALES CERTIFIÉES POUR LE MONDE DE LA SANTÉ, ACCESSIBLES AU PLUS GRAND NOMBRE ET À L'EFFICACITÉ SCIENTIFIQUEMENT PROUVÉE.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

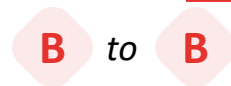


**Passage à l'échelle**



Extension

### Stratégie commerciale



**B**

**B**

to

Equipe commerciale en région et réseau de partenaires



**Vente directe**



**Vente indirecte**



### Contacts

**M. Nicolas SCHAETTEL** – Président  
+33609360597 ;

[ns@hypnovr.io](mailto:ns@hypnovr.io)



Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts



## Structures partenaires et associées

- Scal'E-nov
- SEMIA
- BioValley France, France Biotech, Medicen

principaux clients / partenaires



Brevets déposés par l'entreprise

Oui



Levées de fonds

6M€



Chiffres clefs – Nombre de clients

250



établissements sanitaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



85%

France



12,5%

Europe



2,5%

International



hypnoVR

# HypnoVR

## Traiter la douleur et l'anxiété autrement



### HypnoVR

HypnoVR est thérapie digitale associant l'hypnose médicale et la réalité virtuelle pour la gestion de la douleur et du stress.



La solution HypnoVR est un dispositif médical innovants d'hypno-sédation pour améliorer la qualité des soins et le confort des patients. HypnoVR s'intègre parfaitement dans les procédures multimodales de réhabilitation accélérée, et permettent d'améliorer la prise en charge tout au long du parcours de soins.

HypnoVR peut être utilisée dans de nombreuses spécialités médicales dont l'anesthésie, les urgences, la chirurgie, les soins dentaires et l'imagerie. La technologie d'HypnoVR a obtenu le marquage CE en tant que dispositif médical de classe 1 en septembre 2018. La société est certifiée ISO 13485:2016 depuis avril 2021.



### Environnement concurrentiel

L'environnement concurrentiel d'HypnoVR concerne d'abord les solutions classiques, dites chimiques, de traitement de la douleur et de l'anxiété, anxiolytiques, antalgiques, analgésiques, à base d'opioïdes ou pas.

Indépendamment des traitements classiques, aux effets indésirables bien connus, le champs concurrentiel d'HypnoVR comprend les techniques dites de médecines intégratives (hypnose, acuponcture, etc.) mais aussi d'autres solutions numériques utilisations la réalité virtuelle ou pas.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Facilitation du retour au domicile



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Mise à disposition de nouvelles solutions



### Aires médicales adressées par la solution



Douleurs aiguës et/ou chroniques



Bucco-dentaire



Bien-être



Cancérologie

Société Coopérative d'Intérêt Collectif

## Identité de l'entreprise



Créée le 01/06/2021



12 employés en juin 2023

## Implantations géographiques



Lorient / Plœmeur - 56

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**Mme Anne-Claude Lefebvre** (35 ans d'expérience), Formation Ingénieur Polytech (IAAL) Université Lille, Directrice – Expertises : innovation en santé, management de projet, direction de structures de conseils



**M. Willy Allègre** (10 ans d'expérience), Formation Ingénieur PhD Université Bretagne Sud Directeur technique - Expertises : sciences de l'ingénieur, expertise clinique handicap

## Raison d'être et finalités des produits

Le CoWork'HIT, centre d'innovation sur le handicap, a pour mission d'accélérer le développement d'innovations technologiques, d'usages et d'organisations sur le handicap.

Son accompagnement des entreprises, établissements et autres acteurs, sur des volets techniques, cliniques, réglementaires, usage, marchés, vise à la fois un impact sociétal en réponse aux besoins des usagers mais également économique en soutenant les entreprises de la filière handicap.

En tant que société coopérative, le CoWork'HIT promeut la co-construction avec les usagers (personnes en situation de handicap et professionnels) dans le développement des innovations.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



**Accès au marché**



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

**B** to **B**

Accompagnement des entreprises, établissements de santé, associations, dans leurs projets d'innovation sur le handicap



**Vente directe de prestations d'accompagnement**



## Contacts

Contact

[contact@coworkhit.com](mailto:contact@coworkhit.com)

Anne-Claude Lefebvre – Directrice

+33 675405721

[anne-claude.lefebvre@coworkhit.com](mailto:anne-claude.lefebvre@coworkhit.com)

Willy Allègre – Directeur technique

+33 675405674

[willy.allegre@coworkhit.com](mailto:willy.allegre@coworkhit.com)







## Centre d'innovation sur le handicap

+20

Offres de services pour accompagner le développement des innovations sur le handicap, de l'idée jusqu'au marché.

### Structures partenaires et associées

-  Biotech Santé Bretagne (Cellule Diffusion Technologique)
-  CMRRF de Kerpape
-  IRMA (Institut Régional des Matériaux Avancés)
-  Lorient Technopole et CCI Morbihan

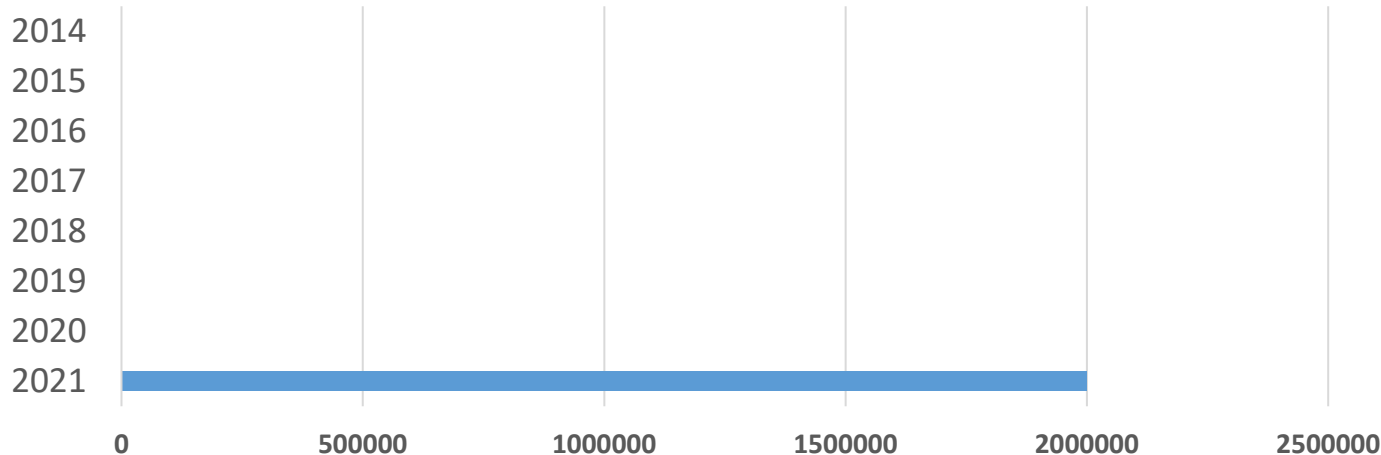
7 Principaux clients



### Liste priorisée des investisseurs



### Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



## Chiffres clefs - 40 Clients en 2022

dont

5



établissements sanitaires

0



professionnels libéraux

9



structures médico-sociales

1



association de patients

25



autres structures : 16 entreprises, 5 associations / fédérations, 2 universités, 2 collectivités

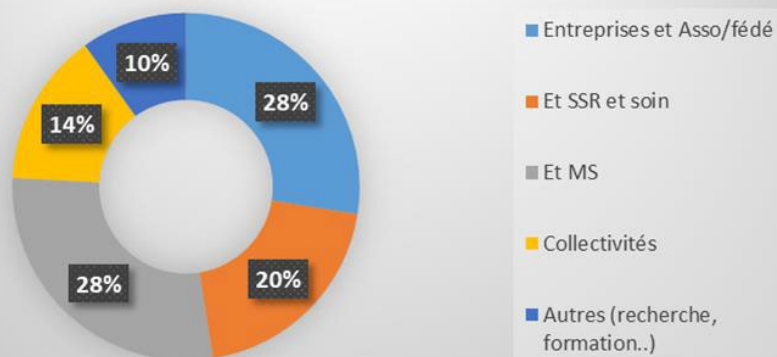


Brevets déposés par l'entreprise

Non

## Répartition du chiffre d'affaires

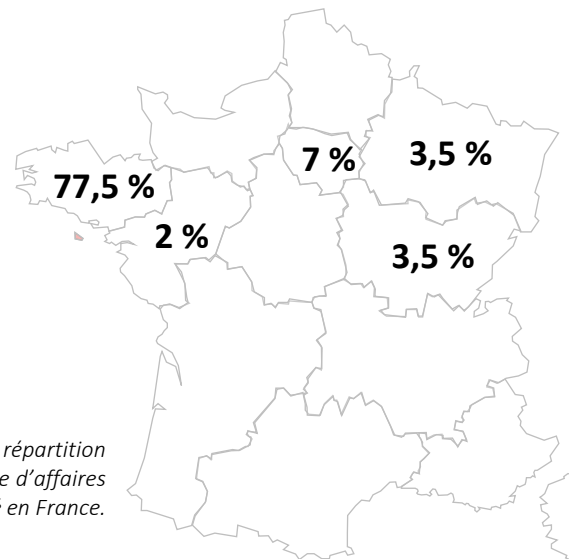
### Répartition du Chiffre d'affaires 2022 en fonction des types de clients



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



La carte présente la répartition régionale du chiffre d'affaires réalisé en France.



**88 %**  
France

**12 %**  
Europe



## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Éléments n°1 de la stratégie

Renforcer la structuration de l'offre de services par cibles de clients et par domaines stratégiques

### Éléments n°2 de la stratégie

Renforcer la stratégie commerciale et marketing

### Éléments n°3 de la stratégie

Renforcer les partenariats régionaux, nationaux et internationaux (coopération, prescription de l'offre de services...) pour un positionnement reconnu dans la filière handicap

### Éléments n°4 de la stratégie

Renforcer le positionnement R&D et la réponse à des AAP nationaux et internationaux



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### Biotech Santé Bretagne

Contrat-cadre de coopération

### IRMA

Contrat-cadre de coopération

### CMRRF de Kerpape

Contrat-cadre de coopération

### Lorient Agglomération

Projet Handicap Innovation  
Territoire

### CIRRIS Québec

Partenariat de recherche



## Besoins identifiés pour soutenir la croissance de l'entreprise

### Éléments n°1

Positionnement renforcé en tant que centre d'innovation dans le réseau national de la filière handicap

### Éléments n°2

Soutien fort des pouvoirs publics à la filière handicap : levées de fonds et financement de l'innovation portée par les start-up handitech qui font appel au CoWork'HIT sur les volets techniques, cliniques, réglementaires et marché...

## Offre d'accompagnement pour les entreprises



### Offre de services de l'idée jusqu'aux marchés : accompagnement des innovations de start-ups

Le CoWork'HIT est positionné comme interlocuteur unique, proposant un accompagnement clé en main et basé sur la co-construction avec les usagers : définition du cahier des charges de la solution innovante, prototypage, tests d'usages, positionnement réglementaire, études cliniques, développement industriel et positionnement marché



Domaines stratégiques : assistances technologiques, santé et prise en charge, handisport, domotique, développement informatique et accessibilité web, fabrication numérique, aide à la communication



### Environnement concurrentiel

Il n'existe pas de centre d'innovation spécialisé handicap avec l'offre de service globale au niveau national. La concurrence peut venir de cabinets de conseils qui proposent un accompagnement sur certains volets mais sans cette spécialisation handicap.



### Étapes du parcours de soins adressées par la solution

- Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé
- Maintien au domicile
- Suivi du patient au cours du temps
- Compensation du handicap et réadaptation
- Appui au diagnostic médical



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution

- Mise à disposition de nouvelles solutions
- Partage de l'information médicale et des données



### Aires médicales adressées par la solution

- Bien-être
- Plaies et traumatologies

## Offre d'accompagnement pour les établissements de soin et médico-social



### Contrat de collaboration pour les établissements de soin et médico-social

Le CoWork'HIT propose un accompagnement des établissements sur l'innovation : accompagnement domotique (en tant qu'AMO), veilles et expertises sur les assistances technologiques (aides techniques en impression 3D...) et sur les aides à la communication...



Formations des professionnels de santé et soutien pour des développements spécifiques



*Expertises Rehab-Lab et LifeCompanion*



### Environnement concurrentiel

Il n'existe pas de centre d'innovation spécialisé handicap avec cette offre d'accompagnement au niveau national.



### Étapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Maintien au domicile



Suivi du patient au cours du temps



Compensation du handicap et réadaptation



Appui au diagnostic médical



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Mise à disposition de nouvelles solutions



Partage de l'information médicale et des données



Formation continue des professionnels de santé



### Aires médicales adressées par la solution



Bien-être



Plaies et traumatologies

Cas d'usage : accompagnement de la start-up Be Player One **Description du contexte et des besoins**

L'entreprise a demandé un accompagnement global pour le développement et la mise sur le marché d'un joystick « faible pression » permettant l'accès aux jeux vidéos pour les personnes en situation de handicap : prototypage + tests d'usage + réglementation + certification + aide à l'industrialisation.

 **Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?**

Le CoWork'HIT a accompagné la start-up à travers l'offre de services packagée suivante :

- Analyse du besoin, définition du cahier des charges, prototypage et expérimentation
- Etude / Résistance des matériaux
- Pré-étude réglementaire / positionnement
- Préparation de l'étape d'industrialisation

**Entreprise**

Le CoWork'HIT a été moteur pour le développement de nos projets dont l'objectif est de favoriser l'accès au numérique, auprès des personnes en situation de handicap. Nous avons travaillé ensemble sur la phase de prototypage d'un joystick adapté au handi-gaming. De la mise en place du cahier des charges technique et fonctionnel, aux certifications d'usage, mais aussi dans nos recherches de matériaux, d'études de cas et des technologies innovantes pour formaliser un prototype de manette de jeux ultra-sensible et de boutons de jeux adaptés. Un accompagnement qui s'est poursuivi jusqu'à la production directe de prototypes en impression 3D. Et enfin pour la mise en relation auprès des organismes extérieurs permettant de passer à la phase de pré-industrialisation.

La valeur ajoutée de cette collaboration a été assurément son rôle d'interlocuteur unique.

**Impact en quelques chiffres clefs**

Accélération pour la start-up du développement de sa solution innovante (aujourd'hui en phase de pré-industrialisation).





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Accélération du développement de solutions innovantes (technologiques, d'usages et d'organisation) par, pour et avec les personnes en situation de handicap et les professionnels de santé et du médico-social
- ▶ Développement de l'handicapowerment (autodétermination et projets de vie, pair-aidance, patient-expert...)
- ▶ Contribution à la structuration de la filière économique nationale sur le handicap



## Engagements sociaux et écologiques

### Développement durable et numérique responsable

Le CoWork'HIT s'en préoccupe : pratique de visioconférences, tri des déchets, développement de plates-formes d'échanges pour des communautés de pratiques professionnelles, Enfin, il propose son expertise en terme d'accessibilité web pour les personnes en situation de handicap



### Egalité salariale et inclusion sociale

L'équipe du CoWork'HIT est mixte et pratique l'égalité salariale. De plus, dans cette équipe de 7 personnes (5 salariés et 2 stagiaires prochainement recrutés), 3 sont en situation de handicap



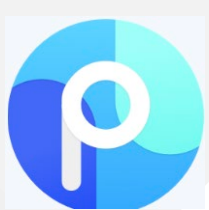
### Protection des données personnelles

Le CoWork'HIT met en œuvre les démarches pour une protection des données personnelles



### Engagements et impacts sociétaux

Par son statut d'entreprise coopérative, le CoWork'HIT œuvre à développer le handicapowerment en renforçant l'expression des besoins et la co-conception des innovations avec les usagers, et à rechercher leurs diffusions au plus grand nombre d'usagers.



# POSOS

## Identité de l'entreprise



Créée en décembre 2017

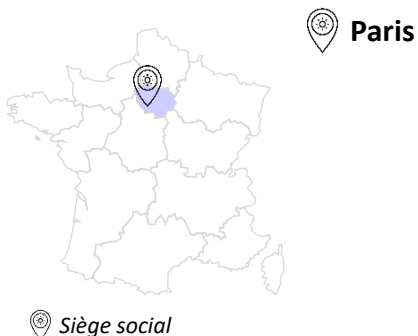


35 employés en 2022



210k€ de CA en 2022

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



M. Emmanuel Bilbault - Pharmacien + ESSEC - CEO



M. Benjamin Grelie - Ingénieur Epitech. CTO

## Raison d'être et finalités des produits

Permettre à chaque patient de bénéficier de la prise en charge médicamenteuse la plus adaptée.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B

to

B

Commentaires



Vente directe



Vente indirecte



## Contacts

M. Emmanuel Bilbault – CEO  
+33626863017 ;  
emmanuel@posos.fr

M. Benjamin Grelie – CTO  
+33623061353 ; benjamin@posos.fr








# POSOS

Informations sur les éventuelles filiales ou sur une maison mère qui porterait

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts





**X** solutions commercialisées

## Structures partenaires et associées

-  Accélérateurs : PariSantéCampus - EuraSanté
-  Incubateurs : Amiens Le Lab
-  Hubs  
(par exemple, Station F, incubateur X, hub, etc.)

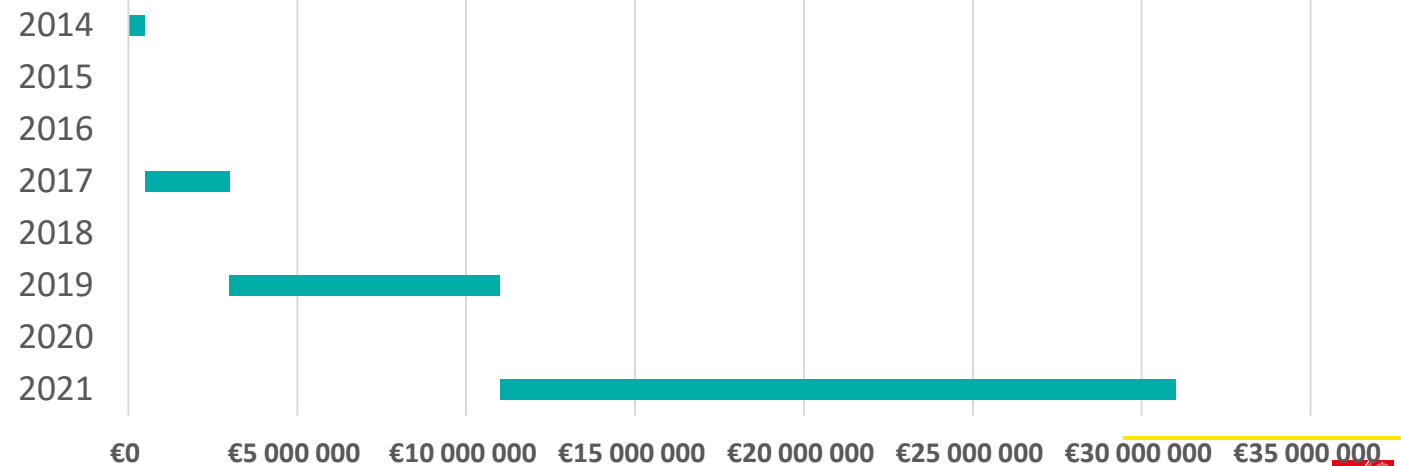


## Liste priorisée des investisseurs

-  Logo
-  Logo
-  Logo
-  Logo



## Evolution des levées de fonds



## L'humain au cœur de l'innovation

### Identité de l'entreprise



Créée le 21/02/2018

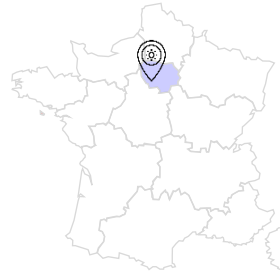


2 employés en 2023



85 K€ de CA en 2023

### Implantations géographiques



Paris

Siège social

### Identités des personnes clefs



M. Francis MANZAC, Directeur Exécutif



Mme. Barbara CARILLON, Directrice Opérationnelle

### Raison d'être et finalités des produits

EHSIA apporte une réponse opérationnelle personnalisée aux ESMS ne bénéficiant pas de l'expertise ou du temps nécessaire pour le déploiement de services innovants en les accompagnant dès la recherche de financement, puis sur leur référencement via une plateforme sécurisée jusqu'à l'accompagnement de projets innovants en situation opérationnelle.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



**Lancement**



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

### Stratégie commerciale

**B**

to

**B**

Contrats avec des ESMS



**Vente directe**



### Contacts

Contact siège 01 41 09 43 70

[contact@ehsia.fr](mailto:contact@ehsia.fr)

Francis MANZAC au 07 72 34 90 97

Barbara CARILLON au 06 45 54 95 92

Projet lancer avec l'Association ARPAVIE comme 1<sup>er</sup> Client

## Structures partenaires et associées



**Pas de levée de fonds à date**

**3** services commercialisées



Accélérateurs impact de la CDC

## Liste priorisée des investisseurs

La Banque des Territoires



principaux clients / partenaires



Association ARPAIVE 1<sup>er</sup> client

## Cibles de l'entreprise

Structures médico-sociales

Autres structures



Pas de budget d'investissement en R&D



Brevets déposés par HESIA

Non



Chiffres clés – **127** clients

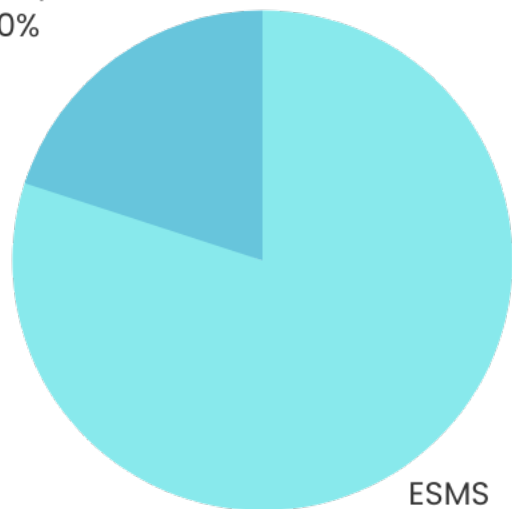
**127**



structures médico-sociales

## Répartition du chiffre d'affaires

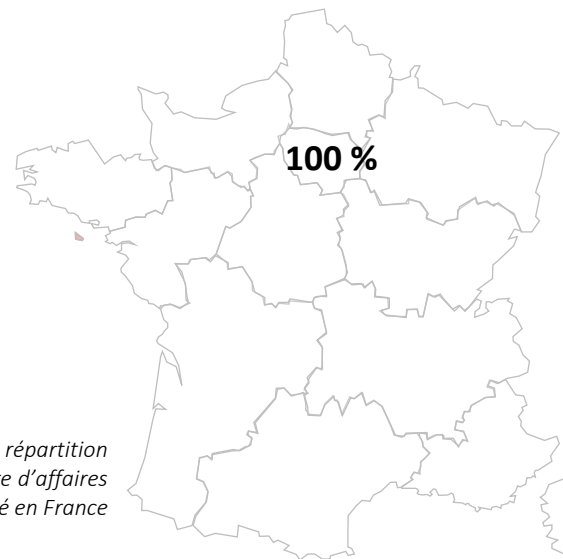
Startups  
20%



ESMS  
80%



## Répartition géographique du chiffre d'affaires\*



100 %

France

La carte présente la répartition régionale du chiffre d'affaires réalisé en France



## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Éléments n°1 de la stratégie

Prospection auprès des ESMS situés en Île-de-France

### Éléments n°2 de la stratégie

Mise en place de partenariats avec les sociétés proposant des solutions innovantes

### Éléments n°3 de la stratégie

Extension de l'activité hors Île-de-France



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### ALOGIA

Partenariat en cours avec un acteur du domicile qui souhaite se développer en ESMS

### Gérontopoles

Partenariats sur les mesures d'impact des projets déployés en ESMS

### LinvgLab-Services Hospitalo-universitaire

Partenariats sur la partie scientifique des dispositifs



## Besoins identifiés pour soutenir la croissance de l'entreprise

### Levée de fond

Afin de développer l'activité, il sera nécessaire de renforcer l'équipe par des chef de projet.

### Lancer un campagne de communication

Il faudra communiquer à l'issue du POC (avril 2024) pour valoriser la réussite et trouver de nouveaux clients

## Description des solutions proposées



### Propositions de service

#### Site de référencement :

Accès au site de référencement/veille sous la forme d'un abonnement : 40 solution ayant fait l'objet de test et de labélisation, prix négociés, retex de la pat des opérationnels



#### Développement des startups

Apporteur d'Affaire pour les startups grâce aux contacts EHSIA dans le secteur



Soutien au déploiement de leurs solutions

#### Gestion de projets :

Aide sur les projets en ESMS : mission diagnostic, recherche de financement, déploiement et pérennisation



### Environnement concurrentiel

Les concurrents identifiés sont principalement des groupes associatifs (La Croix Rouge, SOS Senior), les gérontopôles, des incubateurs (Silver Valley, Vivalab) et des plateformes d'achat (le RESAH). Il est à noter que ces concurrents ne couvrent pas l'ensemble des prestations proposées par EHSIA (sourcing, financeurs de solutions, tests d'usage en situation réelle, évaluation et mesures d'impact, accompagnement sur mesure, aide au financement, suivi d'usage)



### Etapes du parcours de soins adressées par les services EHSIA



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Gestion du parcours de prise en charge



Education thérapeutique et réadaptation



### Défis du secteur de la santé adressés par EHSIA



Mise à disposition de nouvelles solutions



Formation continue des professionnels de santé



Fracture numérique



### Aires médicales adressées par les solutions



Bien-être



Troubles psychologiques et neurologiques

## Description du contexte et des besoins

L'innovation dédiée au grand âge souffre d'une inadéquation entre l'offre, les besoins et les capacités d'investissement réelles des ESMS :

- Des dispositifs peu pertinents ou inadéquats au regard des problématiques, des contraintes des ESMS et/ou des besoins des personnes fragiles
- L'innovation considérée comme secondaire dans le quotidien du personnel
- Un marché tronqué et une industrialisation trop faiblement développée

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

EHSIA, par son offre, permet de réduire le temps de déploiement des solutions en ESMS et de réduire le délai d'accès au marché pour les sociétés via :

- **Un diagnostic** des besoins avec les ESMS
- Un accès pour les ESMS à un site de **référencement** des dispositifs **déjà validés**
- **Évaluation et mesure d'impact** des solutions sur site avec des experts reconnus
- **Aide à la passation** de marché pour les ESMS
- **Apporteur d'affaire** pour les startups
- Recherche de partenariats **entre acteurs**



### ARPAVIE

EHSIA a su comprendre et répondre aux besoins de notre établissement à travers un panel de projets innovants, passant du lien social à la sécurisation du parcours de soin avec la mise en place d'un dispositif connecté.

Fatiha Youssefi

DIRECTRICE DE RÉSIDENCE AUTONOMIE



## Impact en quelques chiffres clefs

+ de 1500 résidents bénéficiaires

Sur un projet de déploiement d'un dispositif d'animation et maintien du lien social : grâce à EHSIA **90 %** des résidents se sentent valorisés et prennent du plaisir au sein de l'établissement, **65%** du personnel soignant est impliqué sur le projet, le bien être des résidents est évalué à **85%**





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ EHSIA vise deux objectifs principaux :

*Un meilleur accompagnement des Résidents en ESMS sur le volet de la prévention de perte d'autonomie mais aussi sur la prise en charge médicale adaptées aux troubles rencontrés en EHPAD*

*Une amélioration des conditions de travail des professionnels avec des solutions qui leurs font gagner du temps ou une moindre pénibilité, par exemple*



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

EHSIA permet aux startups de se développer de façon structuré et coordonné auprès des ESMS



### Engagements et impacts sociétaux







EHSIA permet une diffusion des solutions innovantes auprès des structures médicosociales de petite taille qui n'ont pas le temps ou la compétence pour ce type de projet





# DOCAPOSTE

## Les entreprises soutenues :

- |                |        |  |
|----------------|--------|--|
| ➤ Dicaposte    | p. 82  |   |
| ➤ Adobis Group | p. 99  |   |
| ➤ InAdvans     | p. 105 |   |
| ➤ icanopee     | p. 115 |   |
| ➤ Heva         | p. 122 |   |
| ➤ Maincare     | p. 130 |  |

L'avenir devient plus simple

## Identité de l'entreprise



Créée en 2007

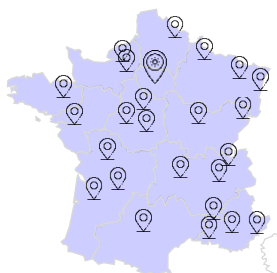


+7 500 employés en 2022



826 M € de CA en 2022

## Implantations géographiques



📍 *Siège social*   📍 *Locaux*

- 📍 Paris / Ivry-sur-Seine
- 📍 Nombreuses implantations en région
- 🌐 Europe (UK, Belgique, Pays-Bas, Luxembourg, Espagne, Portugal, Allemagne)
- 🌐 Etats-Unis, Mexique, Pérou, Colombie, Argentine

## Identités des personnes clefs



**Mme Carla Gomes** – Directrice Marché Santé, Structures de soin et Système de Santé



**Mme Cécile Lagardère** – Directrice Marché Santé, Industries de Santé

## Raison d'être et finalités des produits

Référent de la confiance numérique en France et acteur de premier plan dans le secteur de la santé, Docaposte conçoit, opère et exploite des systèmes d'information à hauts enjeux de sécurité, de continuité de service et de gestion de données sensibles.

Docaposte dispose d'une offre dédiée au secteur de la santé et a vocation à fluidifier et sécuriser les échanges de données au sein de l'écosystème et à faciliter la valorisation des données de santé. Par ailleurs, Docaposte est ainsi l'un des premiers hébergeurs de données de santé en France.

## Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



*Passage à l'échelle*



**Extension**

## Stratégie commerciale

**B** to **B**



**Vente directe**



**Vente indirecte**



## Contacts

Contact – [contact-sante@docaposte.fr](mailto:contact-sante@docaposte.fr)

## Structures partenaires et associées



Université de Paris



INRIA



AGORiA SANTE (Docaposte, AstraZeneca, Impact Healthcare) – Plateforme d'accompagnement aux recherches cliniques



principaux clients / partenaires



l'Assurance Maladie



5

*solutions directement adressées à la santé*

5

*solutions transverses applicables à la santé*



## Principes clefs de l'offre de service


- ▶ Un socle technologique de confiance notamment illustré par l'obtention de la certification Hébergeur de Données de Santé ;
- ▶ Des compétences à la fois d'éditeur et d'opérateur de services de confiance ;
- ▶ Une expertise reconnue dans la mise en œuvre de plateformes d'échange et de dématérialisation ;
- ▶ Une capacité d'intégration des solutions développées ;
- ▶ Un accompagnement au cadrage stratégique ou à la mise en œuvre des projets.



## Périmètre de l'offre portée par Docaposte

- ▶ Hébergement des données (Docaposte est certifié HDS) et valorisation des données ;
- ▶ Dématérialisation du recueil du consentement des patients et signature électronique des documents afférents à la prise en charge ;
- ▶ Solution de vérification d'identité numérique permettant d'assurer l'identification du patient et de qualifier par exemple son identité nationale de santé (INS)
- ▶ Mise à disposition d'une plateforme d'orchestration et de solutions pré-intégrées dédiées à la santé
- ▶ Expertise et solutions d'analyse de données (IA, big data, BI)


## Cibles de l'entreprise




Etablissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux



Patients

Autres  
structures



### Efforts en R&D portés par

1 800 ingénieurs IT

1 000 développeurs tous langages confondus

400 experts métier

120 experts IA

70 experts UX/UI



### Brevets déposés par l'entreprise

Non



### Chiffres clefs – + de 8 500 structures clientes

dont

1 377



Hôpitaux publics



## E-Consentement

Docaposte propose un **module de recueil dématérialisé du consentement** des patients, qu'il s'agisse d'un consentement dans le cadre de l'exercice des droits du patient liés au **RGPD** ou dans le cadre du soin (consentement éclairé ou consentement médical).

Avec une gamme complète de solutions, Docaposte prend en compte les spécificités de chaque type de consentement:

- Pour le RGPD, l'exercice des droits des patients dans le temps à travers un portail patient,
- Pour le médical et la recherche clinique, la présentation de l'information médicale de manière didactique.



La solution de e-consentement s'appuie sur les modules de signature électronique et d'archivage à valeur probatoire de Docaposte, apportant des garanties juridiques aux acteurs de soins.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par DOCAPOSTE peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*



## Description du contexte et des besoins

En 2019, le CHU de Lille, souhaite optimiser le recueil et la gestion du consentement patient en se dotant d'une plateforme capable de dématérialiser ces démarches, tout en garantissant un haut niveau de sécurité et de protection des données. Le CHU de Lille souhaitait ainsi répondre aux diverses obligations légales définies par le RGPD.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution de e-consentement a été cocrée par Docaposte et le GHT LMFI (Lille Métropole Flandre Intérieure).

Docaposte a su dialoguer avec les autres éditeurs hospitaliers pour intégrer sa solution à la plateforme régionale de coordination médicale « *Prédice* », à la gestion administrative des malades *M-GAM* et au Dossier Patient Informatisé *Sillage*. Le produit est fiable et très paramétrable afin de guider au mieux les utilisateurs et de limiter les temps de saisies.

La mise en production de la solution au sein du CHU de Lille a eu lieu au mois de mai 2021. Le déploiement va progressivement s'étendre à l'ensemble des établissements du GHT au cours des prochains mois



CHU Lille

**« Docaposte est une solution innovante qui continue d'évoluer pour optimiser la gestion du consentement RGPD »**

Thomas Cybertowicz, Chef de projet GHT LMFI



## Impact en quelques chiffres clefs

Les retours des premiers agents administratifs et des patients ayant renseigné leurs consentements sont positifs.





## Description du contexte et des besoins

L'ICMMS (Institut Chirurgical de la Main et du Membre Supérieur) est un centre expert, s'appuyant sur 12 chirurgiens, avec une forte activité ambulatoire (95%), ce qui requiert une organisation particulièrement bien conçue et huilée pour prendre en charge les patients en toute sécurité tout en maximisant la capacité d'accueil.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution de consentement médical que nous y avons déployée a permis de fluidifier le parcours patient et de réduire fortement le risque juridique de l'ICMMS. Ainsi les bénéfices sont triples:

- *Les patients sont mieux accompagnés, l'information qui leur est délivrée est plus digeste et compréhensible;*
- *Le personnel administratif de l'ICMMS gagne du temps: l'outil est facile à utilisé et grâce à la solution, leurs dossiers sont complets et les relances éventuelles sont automatisées;*
- *L'ICMMS réduit son risque juridique grâce à un dossier de preuves électronique conservant la valeur probatoire de la signature.*



**ICMMS**

« Mon dossier est complet et validé et je n'ai pas à y revenir. Je peux donc faire toute la programmation d'intervention de A à Z en 1/4 d'heure. Par ailleurs, grâce à Easy-Consent, le patient prend le temps qu'il lui faut pour lire et comprendre le déroulement de son intervention et s'il a une incompréhension il y a des reformulations et visuels disponibles. »

Emma, secrétaire médicale de l'ICMMS



## Impact en quelques chiffres clefs



Près de 1800 consentements patients envoyés avec un taux de signature de près de 97%



## Vérification de l'identité – ID 360

L'offre ID 360 de DocaPoste offre une grande flexibilité dans la mise en œuvre des parcours de vérification d'identité à distance.

ID 360 permet au client de personnaliser les parcours de vérification d'identité des utilisateurs (niveau de contrôle, solutions acceptées, etc.) selon ses besoins métiers. Suivant le paramétrage mis en œuvre, l'utilisateur peut s'authentifier via l'ensemble des solutions autorisées (L'Identité Numérique ou PVID, France Connect, e-CPS, ApCV, services « internes » non certifiés, etc.) ou réaliser une vérification d'identité en ligne.

La solution a été créée dans une approche de « privacy by design » et archive l'ensemble des connexions réalisées pendant 10 ans pour éviter tout risque juridique. Elle est particulièrement adaptée au secteur de la santé puisqu'associée à des modules complémentaires proposés par DocaPoste (TLS INSi), ID360 peut permettre de qualifier l'INS du patient.



Maturité



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*La solution d'authentification ID360 peut être utilisée dans l'ensemble des étapes de soins dès-lors qu'un utilisateur (citoyen ou professionnel de santé) accède à un outil numérique.*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par DocaPoste peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*





## Description du contexte et des besoins

Dans le cadre de e-parcours, il est primordial de partager l'information des patients au sein du cercle de soins. Pour s'appuyer sur les services socles du Ségur comme le DMP, il faut qualifier l'INS du patient. Or certains patients entrent dans e-parcours sans nécessairement avoir procédé à cette étape clé.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Dans ce contexte, Docaposte met en œuvre sa solution ID360 permettant de procéder à une vérification d'identité à distance de niveau substantiel. Une fois l'identité du patient vérifiée, elle est rapprochée des traits d'identité du TLS INSi de la CNAM pour qualifier l'INS. En cas de doute, le dossier est envoyé à la cellule régionale d'identito-vigilance pour décision.

La solution permet ainsi de soulager la cellule d'identito-vigilance et de qualifier rapidement l'INS des patients, facilitant ainsi leur prise en charge dans le cadre de e-parcours.



**GRADeS PACA**

**Qualification de l'INS à distance dans le cadre de e-parcours**



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ Sera déployé T4 2023



## Solutions

Docaposte propose des solutions techniques favorisant l'échange sécurisé de données de santé entre les professionnels de santé en s'appuyant sur les services socles du Ségur: DMP, DP, TLS INSi, MSS.

**efficience**<sup>®</sup> est un logiciel médical exploitant les fonctionnalités du Dossier Médical Partagé, de la Messagerie Sécurisée de Santé et d'autres entrepôts nationaux de données. Cette solution adresse les professionnels de santé libéraux ainsi que les établissements médicaux sociaux.

**Convergence** est un ensemble de briques simplifiant l'intégration des services du Cadre d'Interopérabilité des Systèmes d'Information de Santé (CI-SIS)



## Environnement concurrentiel

D'autres entreprises proposent également des briques techniques d'accès aux données de santé (Inovelan, Enovacom Orange Business Services, ...). Les solutions proposées par Docaposte se distinguent par leur présence globale sur l'ensemble des besoins. Elles permettent donc aux clients de favoriser et développer leurs usages. A date, la solution est déployée auprès de plus de 100 partenaires éditeurs



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par icanopée peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*

## Retour d'expérience et cas d'usage



### Description du contexte et des besoins

Équipement d'une solution qui permet le partage et l'échange de donnée de santé. Dans le cadre de la modernisation de l'activité des professionnels de santé la caisse nationale d'assurance maladie octroi une aide à l'équipement de solution interopérable DMP/MSS.



### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

efficience® – L'application qui vous place au cœur du parcours de soins de vos patients.

Pour un professionnel de santé, disposer de **la bonne information patient, au bon moment**, peut faire la différence.

efficience vous permet de visualiser les données du **parcours de soins** de vos patients et d'interagir avec l'ensemble des acteurs impliqués, de manière simple et sécurisée. Il exploite pour cela les fonctionnalités du **Dossier Médical Partagé**, de la **Messagerie Sécurisée de Santé** et d'autres entrepôts nationaux de données.

### Infirmière libérale

**Les auxiliaires de santé, à l'instar des infirmiers, sont en première ligne dans le suivi du parcours de soins de leurs patients. La consultation des données de santé, tout comme l'alimentation du Dossier Médical Partagé, s'avèrent primordiales dans leur pratique au quotidien.**

Julia BENZONI, infirmière libérale à Perpignan



### Impact en quelques chiffres clefs

110 000 professionnels de santé sont adressable directement ou indirectement sur l'ensemble du territoire.



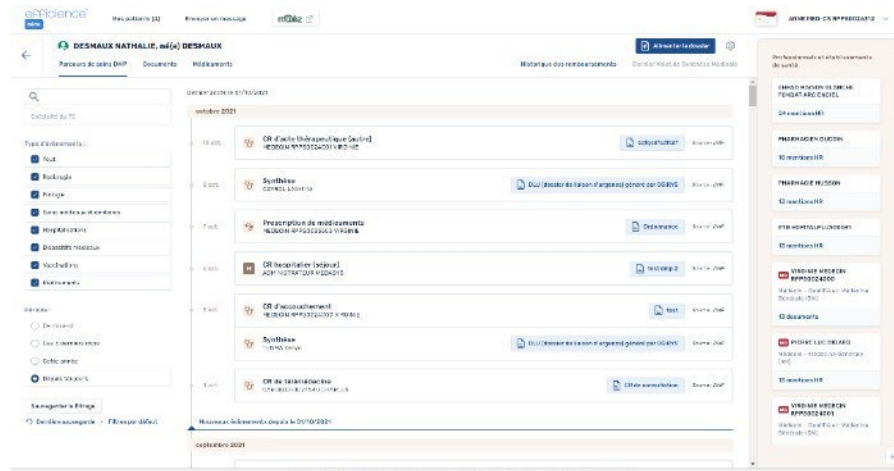
## Retour d'expérience et cas d'usage

### Description du contexte et des besoins

icanopée est en capacité de relever le défi d'interfacer son connecteur AIR avec des DPI et des systèmes d'authentification primaire forte très variés. L'expérimentation de la consultation du dossier médical partagé en établissement sans CPS. Nous avons proposé à l'assurance maladie d'expérimenter l'usage du DMP en mode intégré dit LPS. Nous travaillons aujourd'hui avec une 20 établissements CHU, CH-R, Groupe, Clinique...

### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Une interface intégrable, homologué auprès du CNDA.



### Clinique Pasteur - Toulouse

**Notre objectif est de simplifier la consultation des données de santé par les professionnels de santé dans le cadre de leurs pratiques quotidienne**

Dominique Pon – Directeur

### Impact en quelques chiffres clefs

Premier acteur à permettre la consultation du DMP en établissement.



## Hub numérique: plateforme d'orchestration

Docaposte propose un hub numérique visant à accélérer les projets informatiques et digitaux de ses clients du secteur de la santé en leur permettant de disposer d'une plateforme d'orchestration enrichie des briques de confiance de Docaposte.

Ce hub numérique, proposé en mode SaaS, repose sur un socle technique éprouvé permettant de disposer de

- (i) l'ensemble des solutions de confiance du groupe Docaposte,
- (ii) de modes de communication adaptés au secteur de la santé (HL7 FHIR, CDA, openEHR, etc.) et
- (iii) d'un ensemble d'APIs pré-intégrées pour communiquer avec l'écosystème et exploiter les données (DMP, EAI, IoT, etc.).



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*Le Hub Numérique permet d'adresser toutes les étapes du parcours patient selon les besoins exprimés.*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par DOCAPOSTE peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*



## Description du contexte et des besoins

En 2019, le groupe Elsan a souhaité mettre en œuvre un assistant digital au service de ses patients. Cet assistant a vocation à accompagner le patient tout au long de son parcours de prise en charge (préadmission, échanges entre le patient et le professionnel, préparation et sortie d'hospitalisation, etc.)



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Docaposte a proposé sa solution de hub numérique pour orchestrer l'ensemble des flux et des échanges de données permettant la réussite du projet d'assistance digital.

Le Hub Numérique permettait ainsi de mettre en lien plus de 8 applications et systèmes d'information dont (i) le Dossier Patient Informatisé, (ii) le back-office et les référentiels du groupe, (iii) la solution Ambulis (utilisée dans le cadre de la configuration du parcours de soins) et (iv) l'application mobile « patient » développée par le groupe Elsan.

La solution a permis d'accélérer la mise en œuvre de ce projet complexe tout en assurant la protection des données des patients.



**Groupe ELSAN**



## Impact en quelques chiffres clefs

- 53 cliniques déployées à date
- 554 896 dossiers traités depuis février 2019
- 4 000 dossiers et 2 100 comptes rendus créés par jour





## Hébergement de données de santé

Docaposte est certifié ISO 27001 et **Hébergeur de Données de Santé (HDS)** suivant les 6 niveaux que couvrent la certification de l'ANSSI. La solution s'appuie bien évidemment sur des datacenters en France métropolitaine, opérés par Docaposte. L'offre HDS incluent les prestations d'infogérance (TMA, TME).



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*Les solutions d'hébergement de données développées par Docaposte peuvent adresser l'ensemble des étapes du parcours de soins*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par Docaposte peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*



## Description du contexte et des besoins

L'instauration du dossier pharmaceutique en 2011 (par la loi n°2011-2021 du 29/12/2011) permet au Ministère des Solidarités et de la Santé, à l'ANSM et à Santé Publique France d'accéder aux données anonymes relatives aux médicaments.

Les autorités sont susceptibles de faire appel à l'Ordre des Pharmaciens pour suivre les données de dispensation d'un ou plusieurs médicaments. Ces données constituent un outil d'aide à la décision car elles offrent une meilleure visibilité de la situation sanitaire de la population.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Docaposte est intervenu comme opérateur complet du Dossier Pharmaceutique sur les thématiques de :

- ▶ Conception et réalisation du système d'information ;
- ▶ Hébergement des données de santé et mise en conformité réglementaire ;
- ▶ Support aux utilisateurs et CRM ;
- ▶ Gestion de projet et de coordination des travaux ;
- ▶ Accompagnement à la conduite du changement.

Dans le cadre d'évolutions du projet, Docaposte continue d'accompagner l'Ordre qui lui a renouvelé sa confiance en 2020 pour 10 ans.



**CNOP - Conseil national de l'Ordre des pharmaciens**

**Mise en place d'un dossier en ligne recensant, pour chaque bénéficiaire de l'Assurance Maladie, tous les médicaments dispensés au cours des quatre derniers mois.**



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ 99,88% SLA
- ▶ 3M de requêtes par jour
- ▶ Disponibilité 24h/24 et 7j/7
- ▶ 23M de connexions LAD simultanées
- ▶ 38,5M de dossiers patients actifs







## Entrepôt de données et expertise data

En complément de son offre d'hébergement HDS, Docaposte offre à ses clients un accompagnement dans la mise en œuvre d'entrepôts de données (EDS) dans le but de valoriser les données de santé. Fort de **120 experts en IA**, Docaposte adresse 4 grands domaines d'expertise:

- (i) **Computer Vision** (9Mds d'images traitées par an),
- (ii) **NLP** (4,4M de conversations analysées par an),
- (iii) **Machine Learning** (2,8Mds de transactions analysées par an),
- (iv) **Recherche Opérationnelle** (20% de réduction de coût/émission de CO2).



Ses équipes de conseil accompagnent les clients tout au long de leur projet: respect de la réglementation (CNIL, RGPD, gouvernance), infrastructure, préparation et restitution des données.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*La solution EDS ne répond pas à une étape particulière du parcours patient*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Mise à disposition de solutions disruptives



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par Docaposte peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*





## Solutions transverses

Docaposte propose également un ensemble de solutions transverses pouvant être applicables au domaine de la e-santé, et notamment pour :

- ▶ La signature électronique des documents, avec l'objectif de favoriser une dématérialisation complète des processus (Zéro Papier) ;
- ▶ L'archivage électronique à valeur probatoire pour assurer une traçabilité des documents;
- ▶ Le paiement électronique multi-canal des factures pour faciliter les actions de recouvrement, y compris paiement pour compte de tiers ;
- ▶ La dématérialisation des factures et des bulletins de paie pour soutenir la modernisation et l'efficacité des fonctions support (RH et finance)
- ▶ L'impression et l'envoi de documents papier pour répondre aux enjeux de la fracture numérique et assurer une couverture de l'ensemble de la population.



Maturité



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*Les solutions transverses développées par Docaposte peuvent adresser l'ensemble des étapes du parcours de soins*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par Docaposte peuvent adresser l'ensemble des aires médicales, mais également des fonctions support.*



## Identité de l'entreprise



Créée en 2013



15 employés en 2021



Expérience significative en Santé avec le développement de la Gamme CORA (PrisMédiCa)

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**Mme. Sandra Mathieu** (25 ans d'expérience), Ingénieur Informatique. Directrice et co-fondatrice – expertise secteur santé / Système informatique & Data.



**M. Stephan Jeanneau** (25 ans d'expérience), Médecin. Directeur et co-fondateur – expertise secteur santé / Système informatique & Data

## Raison d'être et finalités des produits

Adobis Group est une société de Recherche et Développement spécialisée dans le traitement des données massives, hétérogènes, multi-sources (BigData) ainsi que la prise en compte de transversalité de la donnée au sein des organisations. Adobis Group propose la plateforme **DataChain**, issue d'une expertise en systèmes d'informations (liés à la santé ou à l'industrie) et de l'association de compétences et d'expertises en BigData. Le leitmotiv pour la conception de la solution **DataChain** a été la volonté de répondre aux enjeux Data de tous types de structures, leur proposer une solution d'avenir, sécurisée, capable de gérer des volumes importants de données complexes, multi-sources, structurées, non structurées. Bien que la solution DataChain réponde à tous secteurs d'activités, le secteur de la Santé / Life science reste un secteur privilégié.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale



**Vente directe**

B

to

B



**Vente indirecte**

Adobis Group offre des solutions d'exploitation et d'analyse des données à destination de tous types d'entreprises.



## Contacts

**Mme. Sandra Mathieu** –  
Responsable Clients et Partenaires  
+33 6 48 83 45 39  
[sandra.mathieu@adobisgroup.fr](mailto:sandra.mathieu@adobisgroup.fr)

**Mr. Stephan Jeanneau** –  
Responsable Conception & Solution  
+33 6 48 83 71 62  
[stephan.janneau@adobisgroup.fr](mailto:stephan.janneau@adobisgroup.fr)



## Structures partenaires et associées

- Docaposte
- Intégrateurs logiciels – tels que Thinko, Synchrotec, Altimis, Atryon
- Alliance Digitale contre le Covid-19 (MaladieCoronavirus.fr)

**7**  
principaux clients / partenaires

- 1** solution commercialisée avec 3 modules en production
- 2** Autres modules en cours de développement

## Liste priorisée des investisseurs

- 1**



## Evolution des levées de fonds

2014  
2015  
2016  
2017  
2018  
2019  
2020  
2021

En mai 2021, DOCAPOSTE est entré à hauteur de 30% du capital de la société.

0 €

20 000 000 €



# Adobis Group

## Cibles de l'entreprise



Etablissement  
sanitaires



Collectivités



Live Science



Finance Industrie



## Chiffres clefs

Les solutions proposées par Adobis Group permettent de traiter des volumes de données non limités (qu'ils soient associés à de nombreuses typologies de données ou des sources diverses).

Déploiement de la solution sur une journée

Formation et appropriation de la solution de 3 à 5 jours, vers une autonomie complète de l'utilisateur



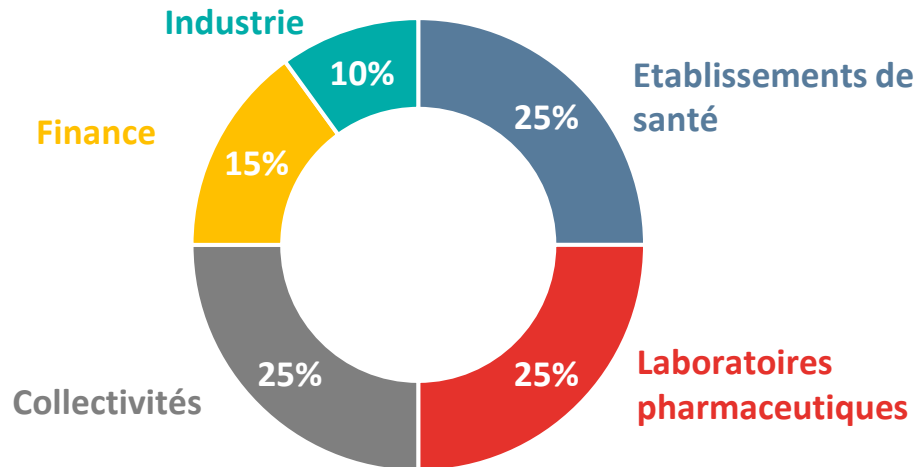
**80 % de la masse salariale est consacrée à la R&D**



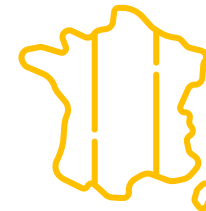
**Brevets déposés par l'entreprise**

**Non**

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**70 %**

France



**30 %**

Europe (et principalement en Suisse)





## DataChain

Adobis Group propose une **plateforme de virtualisation et de visualisation de données end-to-end** baptisée **Datachain**. Elle couvre l'intégralité de la chaîne de traitement des données (captation, management, chaînage, gouvernance, analyse et représentation) en apportant des fonctionnalités dédiées à la qualification des données, leur opposabilité et leur traçabilité.



La solution s'accompagne de 3 modules pour soutenir la formalisation des données et leur analyse (via le développement d'algorithmes ou la création de visualisations des données).



## Environnement concurrentiel

Adobis Group adresse l'ensemble des secteurs d'activité. Sa solution est très utilisée dans le domaine de la santé. Sa capacité à intégrer des données diverses, multi-sources (sans besoin de dupliquer les données) distingue l'offre **Datachain** de celles de ses concurrents. Une traçabilité forte et une sécurité fine en font un outil performant, même dans des secteurs à données sensibles.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

Les objectifs de la solution **DataChain** sont, entre autres :

- la volonté de répondre aux enjeux Data (du Small au BigData) quel que soit le type d'organisation
- proposer une solution d'avenir, sécurisée, capable de gérer des volumes importants de données complexes, multi-sources, structurées, non structurées
- déplacer le centre d'intérêt des organisations vers leurs données et la valeur que ces dernières vont générer
- Permettre différentes analyses et représentations des données pour contribuer à l'ensemble des étapes du parcours de santé, notamment sur des enjeux de qualité, identitovigilance ou de recherche, dans le respect des contraintes de sécurité et de traçabilité



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

Ensemble des aires médicales



## Description du contexte et des besoins

Le besoin exprimé dans le cadre de ce projet, a été de pouvoir rassembler l'ensemble des données du Système d'Information au sein de la solution **DataChain** pour un **suivi des données, des analyses croisées, la supervision et la consultation** de ces dernières en « libre-service », selon les droits. « **Virtualisation** » de données de l'organisation Hospitalière.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution **DataChain** a été déployée sur le site sur un **délai de 3 jours**. Ce déploiement comprenait l'ensemble des tests fonctionnels et techniques assurant un fonctionnement optimum de la solution **DataChain** sur l'infrastructure existante du site, cette mise en œuvre **n'a pas nécessité d'investissement matériel supplémentaire**, au regard de la volumétrie des données concernées, le déploiement a été fait « On Premise ».

### Exemples d'analyses réalisées :

La localisation « Patient » avec pour objectif la détermination des bassins de population selon un ensemble de critères possibles (raison de l'admission, mode d'admission, durée d'hospitalisation, etc.).

Etude des admissions avec le suivi des admissions patients (statistiques PMSI, modes d'entrée ou de sortie, âge, caractéristiques ambulatoires, etc.)



## Centre hospitalier intercommunal de Fréjus Saint-Raphaël

« **DataChain** a permis très rapidement d'intégrer les bases de données majeures de notre établissement: Hexagone, Terminal des Urgences, ... ainsi que des bases de données extérieures (OpenData ou non) telles que la météo, des référentiels communs, des bases issues de médecins, etc.

**DataChain** montre une grande agilité tant sur l'intégration des données que dans les associations que l'on peut faire, quelles que soient les sources d'information. Il permet de s'adapter très rapidement à de nouveaux besoins. »

*Jean-marc Turreilles, DSI et DPO*



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ Plus de 500 000 patients accessibles
- ▶ 300 Go de données pris en compte
- ▶ 10 ans d'historique de données ont été intégrés





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ La valorisation du traitement des données dans le domaine de la santé permet d'en extraire des indicateurs fiables et pertinents. Ces modèles peuvent contribuer à une meilleure prévention et traitement des maladies, compréhension des épidémies ou analyse de données de pharmacovigilance.



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

La Daté Sécurité est un fondement de la solution **DataChain**. Une traçabilité des actions réalisées à tous les niveaux de la chaîne de traitement des données est mise en place. Le client peut administrer finement les droits d'accès aux données au niveau d'un utilisateur ou d'un groupe.

Les données de santé traitées sont hébergés sur des serveurs HDS ou « On premise »



Développer des solutions web e-santé et mobiles m-santé

## Identité de l'entreprise



Créée en 2012



10 employés en 2022



1,2 M€ de CA en 2022

## Implantation géographique



## Identités des personnes clefs



**M. Alexandre Vainchtock** (25 ans d'expérience), pharmacien et économiste de la santé. DGA – Cofondateur, expertise en Economie de santé et Etudes en vie réelle

## Raison d'être et finalités des produits

InAdvans développe des services dédiés aux stratégies digitales des métiers régulés de la santé : industrie du médicament, assurances et acteurs du soin.

Les solutions intègrent les exigences légales et réglementaires applicables dans le cadre de la transformation digitale des métiers et/ou du développement de nouveaux services en santé. Ils permettent de faciliter la collecte, le partage, la gestion et l'exploitation de données de santé de manière sécurisée et respectueuse des droits des usagers.

L'offre d'InAdvans adresse les enjeux de télé-suivi, de dématérialisation des données administratives et de santé, de pilotage d'essais cliniques ou encore de conformité au RGPD selon une méthodologie vertueuse associant la « e-santé », la « réglementaire » et la « technologie ».

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

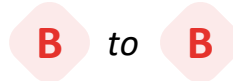


Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Vente directe



## Contacts

**M. Alexandre Vainchtock** – DGA en charge du Business Development



+33 4 72 74 26 36

AVAINCHTOCK@hevaweb.com

**7** Solutions commercialisées reposant sur 140 modules fonctionnels et évolutifs

**3** solutions en cours de développement

Structures partenaires et associées

-  French Healthcare
-  AFCROs

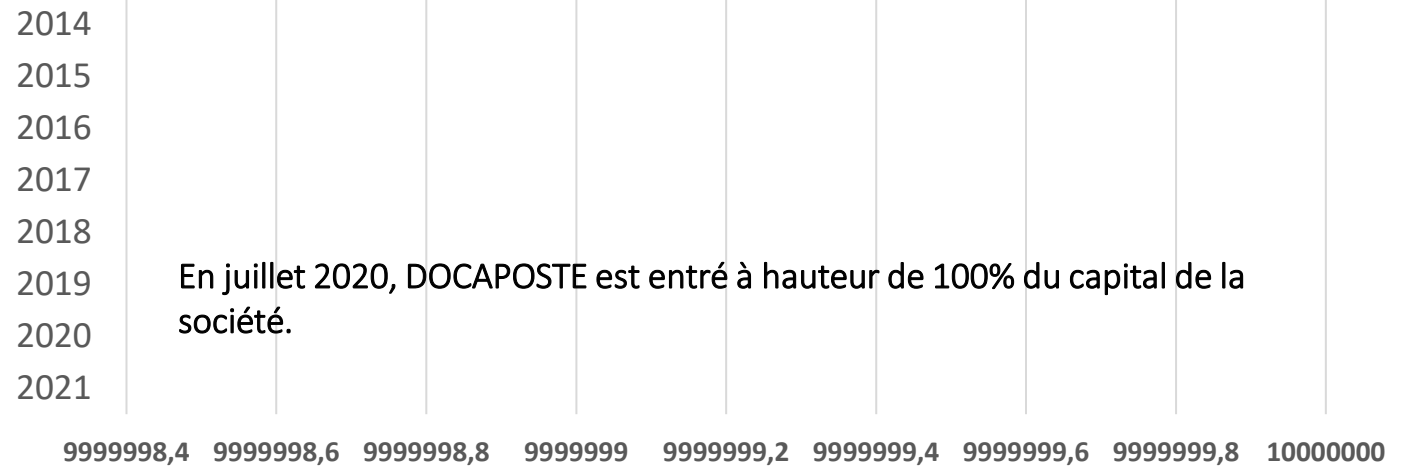
**6**  
principaux clients / partenaires



Liste priorisée des investisseurs



Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise



Etablissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux



Patients  
**Autres structures**



## Chiffres clefs

**+ 3 000 000**



patients adressés par les solutions

**+ 3000**



professionnels libéraux et hospitaliers ayant utilisé les solutions

**18**



Programmes d'ATU/accès précoce accompagnés depuis 2015



**15% de la masse salariale investie en R&D**

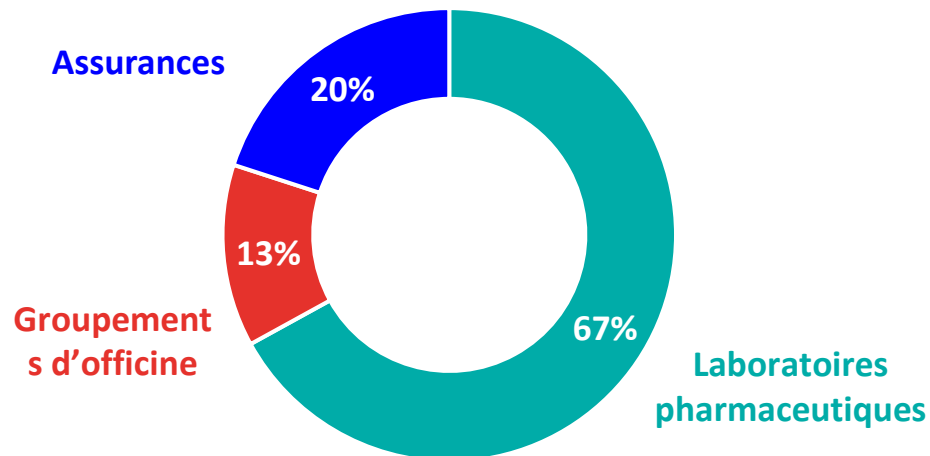
*Les principaux travaux de R&D ont été conduits avant 2016*



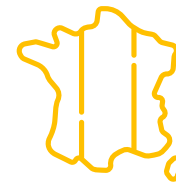
**Brevets déposés par l'entreprise**

**Non**

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**90%**

France



**10%**

Europe (Royaume-Uni)



## Accompagner les demandes d'accès précoces

L'innovation thérapeutiques (DTx, traitement des maladies rares, biotechnologie, etc.) contribuent à développer de nouveaux produits qui peuvent être mis à disposition en accès précoce (ex-ATU) sous certaines conditions, dans l'attente de leur mise sur le marché, offrant ainsi aux patients une chance de guérison.



Atu2e propose de dématérialiser l'ensemble du processus (signature des consentements du patient, demande et validation d'accès aux traitements, suivi du patient et tableaux de bord, etc.) afin de simplifier le travail des professionnels et de réduire les délais d'accès aux traitements. La solution couvre l'ensemble du cycle de gestion des demandes précoces avec des interfaces.



## Environnement concurrentiel

Le marché des CRO est extrêmement concurrentiel avec plus de 120 sociétés rien que sur le marché français (dont IQVIA, Dassault). Atu2e se distingue par une approche digitale, « user-centric » et « privacy by design ». Par ailleurs, InAdvans se distingue en tant qu'acteur français promouvant une souveraineté sur les données.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Appui à la délivrance et à la prise des traitements

*La solution contribue à l'innovation et à l'accès à des thérapies innovantes pour les patients.*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par InAdvans peuvent adresser l'ensemble des spécialités médicales.*

## Accès précoce du DARZALEX®



### Description du contexte et des besoins

DARZALEX® (Daratumumab) est un médicament visant à traiter des patients souffrant d'un myelome multiple. Janssen souhaitait collecter des indicateurs d'utilisation et de satisfaction auprès des usagers.



### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution a permis la collecte d'informations en format électronique auprès de 132 médecins, 135 pharmaciens et 180 patients. Cela a permis de:

- Assurer des délais de validation d'accès très courts – 4,2h pour les pharmaciens, 1,7 pour Janssen
- Confirmer un bon niveau de satisfaction quant au délai de mise à disposition des médicaments et à l'acceptation par les patients



### Filiale de Johnson&Johnson, spécialisée dans 6 domaines thérapeutiques:

- Onco-hématologie,
- Immunologie,
- Virologie et des maladies infectieuses,
- Neurosciences,
- Maladies cardiovasculaires et métaboliques
- Hypertension artérielle pulmonaire



### Impact en quelques chiffres clefs



L'utilisation de Atu2e a permis de réduire le délai de validation de l'envoi du médicament (**de seulement 2h contre 2 jours pour un processus traditionnel par papier ou fax**)



### Améliorer l'expérience client et la lisibilité des offres des assureurs

InAdvans propose des solutions qui visent à améliorer les échanges entre les bénéficiaires et leur assurance et/ou mutuelle: meilleure compréhension des offres, adaptation aux besoins, réduction des coûts de gestion.

Les solutions med2e et algo2e permettent au bénéficiaire de transmettre des éléments médicaux et des devis médicaux à son assurance/mutuelle et de connaître son reste à charge. Ces solutions sont interopérables avec les logiciels des professionnels, sécurisées et associées à une plateforme web simple d'utilisation par les assurés.



Ces solutions peuvent être associées à la solution compare2e qui permet à l'assuré de comparer son niveau de remboursement entre plusieurs devis et/ou offres de garantie proposées par l'assureur.



### Environnement concurrentiel

InAdvans est l'un des rares acteurs positionnés sur ce segment de dématérialisation des échanges avec les mutuelles. L'intuitivité de la solution, sa simplicité de mise en œuvre par les mutuelles/assureurs et le haut niveau de protection des données la distinguent de ses concurrents.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données

*Retour d'expérience et cas d'usage***Description du contexte et des besoins**

La réforme du 100% santé et l'accord sur la lisibilité, jugés complémentaires par les pouvoirs publics pour améliorer l'accès aux soins et la résiliation infra-annuelle, sensée réduire les frais de gestion, constituent des défis à relever pour l'assurance santé. Dans ce contexte, Malakoff Humanis a fait appel à InAdvans pour améliorer l'expérience client et permettre la transmission de devis médicaux en ligne.

**Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?**

Interopérable avec les logiciels métiers de Malakoff Humanis, la solution d'InAdvans s'est notamment interfacée avec le portail client web de MH. S'appuyant sur une messagerie sécurisée, la solution permet aux patients d'échanger en toute confiance avec son assureur, en particulier d'envoyer des devis médicaux pour évaluation du reste à charge.



**Assureur français de premier plan, N°1 sur la santé et la prévoyance collectives**

**Impact en quelques chiffres clefs**

Plusieurs millions d'assurés utilisent le service et bénéficient de sa valeur ajoutée.



## Audit de conformité 2.0

InAdvans met à disposition une application mobile permettant de générer des questionnaires d'audit et d'automatiser un calcul de score de conformité selon des règles métiers.

L'un des cas d'usage très répandu est l'évaluation de la conformité RGPD des sous-traitants, problématique souvent chronophage et complexe (dans la définition de critères, le recueil de preuve et la comparaison des sous-traitants). La solution Check2Pro permet alors de simplifier, dématérialiser et mutualiser les démarches (i.e. l'ensemble des clients peuvent accéder aux données renseignées « en une fois » par un sous-traitant commun).



Maturité



## Environnement concurrentiel

La solution Check2Pro adresse des thématiques qui ne sont pas, ou très peu couvertes, par d'autres sociétés. Son développement pour la conformité RGPD, réalisé en partenariat avec des DPO et des experts juridiques, assure la pertinence des axes d'analyse proposés.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*La solution Check2Pro n'adresse pas spécifiquement une étape du parcours de soins. Elle permet de répondre aux enjeux transverses d'évaluation de conformité pour l'ensemble des entreprises – dont les acteurs du système de santé.*



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données





## Gestion des entretiens pharmaceutiques et de dépistage

Au regard des nouvelles missions des pharmaciens, InAdvans propose la solution pharma2e. Elle permet, au sein d'une plateforme web, d'accompagner le professionnel dans la conduite de l'entretien et de centraliser l'ensemble des données à des fins d'analyse et de recherche scientifiques. La plateforme « pharma2e » est aussi bien adaptée à la réalisation d'entretiens conventionnels qu'à la réalisation de campagnes de dépistage.



Par ailleurs, la plateforme peut être associée à la solution « telem2PRO ». Il s'agit d'une plateforme de télémedecine et de télésoin particulièrement adaptée à la réalisation d'études cliniques, de campagne de dépistage.



## Environnement concurrentiel

InAdvans se détache sur ce marché très spécifique en proposant une solution dédiée et parfaitement adaptée aux attendus des pharmaciens.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Suivi du patient au cours du temps



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Cybersécurité et protection des données



Dépistage et observance des traitements



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par InAdvans peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Via ses solutions, InAdvans soutient l'accès précoce des patients à des thérapies innovantes qui ne sont pas encore commercialisées. La société contribue ainsi à améliorer les pronostics de patients en situation critique, voire en impasse thérapeutique.
- ▶ Au travers de ses solutions d'échanges sécurisés de données (entre le patient/bénéficiaire et le prestataire de soins/l'assureur/la mutuelle), InAdvans contribue à la protection des données des patients et à la confiance dans les solutions du numérique en santé.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

InAdvans s'appuie sur des solutions open-source (et contribue activement à leur amélioration) afin de favoriser le partage avec l'écosystème. L'entreprise prône le télétravail pour limiter les déplacements et favoriser la qualité de vie au travail.



### Egalité salariale et inclusion sociale

InAdvans se distingue par une parité stricte au sein de ses équipes et son engagement à promouvoir l'égalité femme-homme.



### Protection des données personnelles

Les solutions digitales InAdvans sont conformes aux exigences réglementaires (RGPD, HDS) et sont hébergées en France. Toutes les solutions sont conçues selon les principes de « privacy by design » et de « compliant by design ». InAdvans est certifié 21CFRpart 11, gage de la sécurité de ses systèmes.



### Engagements et impacts sociétaux

Hubert Méchin (DG d'InAdvans) est également président de l'association française des CRO (l'AFCROs) avec un engagement bénévole important. Il est également professeur au sein de l'Université de Saint Quentin en Yvelines.

Accéder facilement aux entrepôts nationaux de données de santé et aux services socles

### Identité de l'entreprise



Créée en 2009



13 employés en 2021

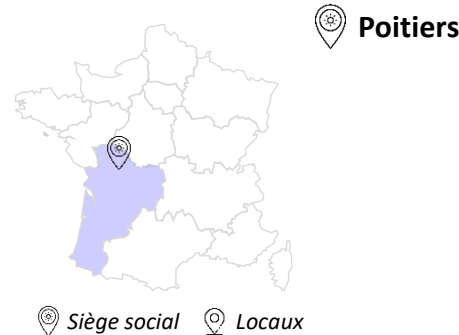
(+5 employés par rapport à 2020)



1 M € de CA en 2021

(+25% par rapport à 2020)

### Implantations géographiques



### Identités des personnes clefs



**M. Xavier Augay** (25 ans d'expérience), BTS commercial (Sup de Co Tours). Président – Fondateur – expertise informatique et connaissance du secteur de la santé



**M. Damien Porquet** (25 ans d'expérience), Doctorat informatique. Directeur technique – expertise informatique

### Raison d'être et finalités des produits

icanopée conçoit, développe et commercialise des solutions numériques dans le domaine de l'e-santé à destination des éditeurs de logiciels et des professionnels de santé.

L'objectif initial était de répondre à l'enjeu d'informatisation du Dossier Médical Partagé (DMP), icanopée propose aujourd'hui des solutions globales permettant de libérer le professionnel de santé des contraintes techniques / technologiques.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

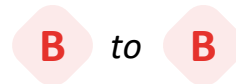


Passage à l'échelle



Extension

### Stratégie commerciale



Vente directe

Logiciel homologué DMP-compatible validant un critère de rémunération forfait structure ou d'aide à la modernisation et informatisation du cabinet professionnel

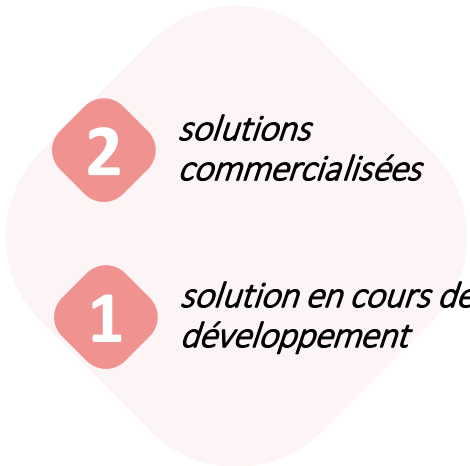


### Contacts

Contact – +33 5 49 49 64 73 ; [contact@icanopée.fr](mailto:contact@icanopée.fr)

**M. Xavier Augay** – Président fondateur  
[xavier.augay@icanopée.fr](mailto:xavier.augay@icanopée.fr)

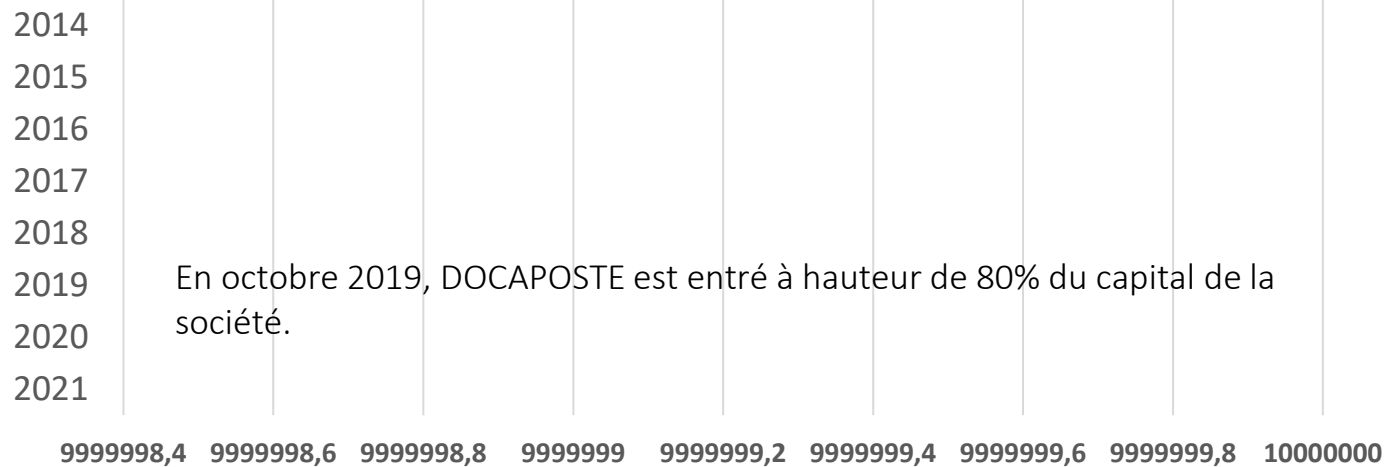
**M. Damien Porquet** – Directeur technique  
[damien.porquet@icanopée.fr](mailto:damien.porquet@icanopée.fr)



Liste priorisée des investisseurs



Evolution des levées de fonds



Cibles de l'entreprise

Etablissements sanitaires

Structures médico-sociales

Professionnels libéraux

Patients

Autres structures



Chiffres clefs – + de 80 000 professionnels de santé utilisateurs

80

éditeurs de logiciels

40

établissements sanitaires

6 000

structures médico-sociales

Non



3 M€ investis en R&D depuis la création

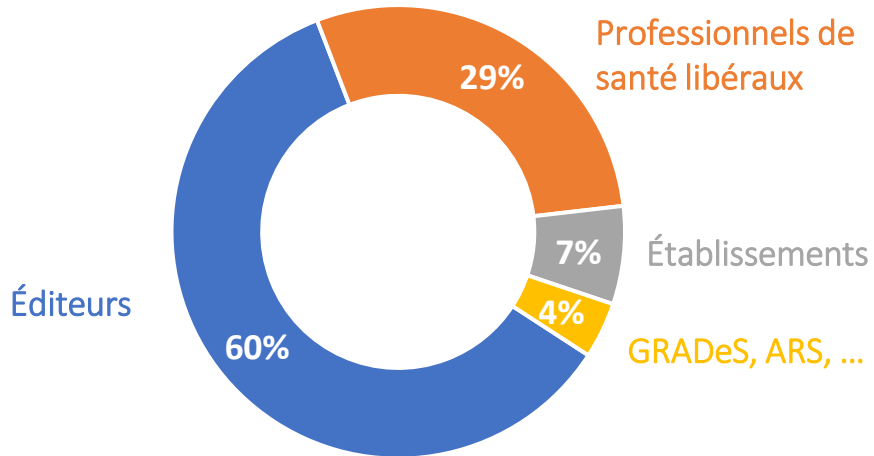
150 k€ investis annuellement actuellement



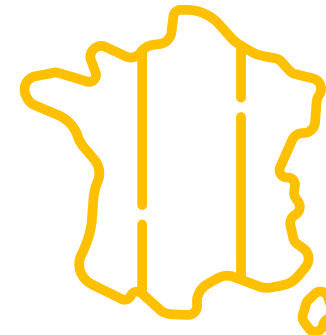
Brevets déposés par l'entreprise

Les solutions d'icanopée font l'objet de certifications et d'homologations

Répartition du chiffre d'affaires



Répartition géographique du chiffre d'affaires



100 %

France





## Solutions

icanopée propose des solutions techniques répondant aux besoins des professionnels de santé.

**efficience**<sup>®</sup> est un logiciel médical exploitant les fonctionnalités du Dossier Médical Partagé, de la Messagerie Sécurisée de Santé et d'autres entrepôts nationaux de données. Cette solution adresse les professionnels de santé libéraux ainsi que les établissements médicaux sociaux.



**Convergence** est un ensemble de briques simplifiant l'intégration des services du Cadre d'Interopérabilité des Systèmes d'Information de Santé (CI-SIS)



## Environnement concurrentiel

D'autres entreprises proposent également des briques techniques d'accès aux données de santé (Inovelan, Enovacom Orange Business Services, ...). Les solutions proposées par icanopée se distinguent par leur présence globale sur l'ensemble des besoins. Elles permettent donc aux clients de favoriser et développer leurs usages.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par icanopée peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.*

## Retour d'expérience et cas d'usage



### Description du contexte et des besoins

Équipement d'une solution qui permet le partage et l'échange de donnée de santé. Dans le cadre de la modernisation de l'activité des professionnels de santé la caisse nationale d'assurance maladie octroi une aide à l'équipement de solution interopérable DMP/MSS.



### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

efficience® – L'application qui vous place au cœur du parcours de soins de vos patients.

Pour un professionnel de santé, disposer de **la bonne information patient, au bon moment**, peut faire la différence.

efficience vous permet de visualiser les données du **parcours de soins** de vos patients et d'interagir avec l'ensemble des acteurs impliqués, de manière simple et sécurisée. Il exploite pour cela les fonctionnalités du **Dossier Médical Partagé**, de la **Messagerie Sécurisée de Santé** et d'autres entrepôts nationaux de données.

### Infirmière libérale

**Les auxiliaires de santé, à l'instar des infirmiers, sont en première ligne dans le suivi du parcours de soins de leurs patients. La consultation des données de santé, tout comme l'alimentation du Dossier Médical Partagé, s'avèrent primordiales dans leur pratique au quotidien.**

Julia BENZONI, infirmière libérale à Perpignan



### Impact en quelques chiffres clefs

110 000 professionnels de santé sont adressable directement ou indirectement sur l'ensemble du territoire.



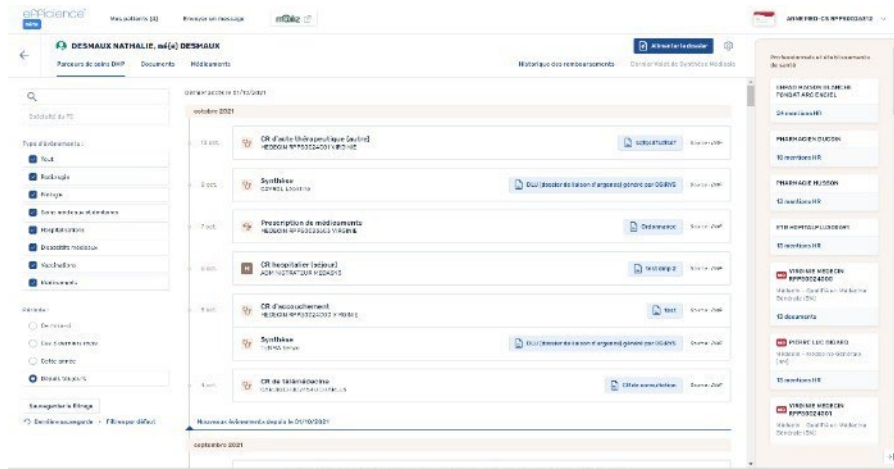
Retour d'expérience et cas d'usage

Description du contexte et des besoins

icanopée est en capacité de relever le défi d'interfacer son connecteur AIR avec des DPI et des systèmes d'authentification primaire forte très variés. L'expérimentation de la consultation du dossier médical partagé en établissement sans CPS. Nous avons proposé à l'assurance maladie d'expérimenter l'usage du DMP en mode intégré dit LPS. Nous travaillons aujourd'hui avec une 20 établissements CHU, CH-R, Groupe, Clinique...

Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Une interface intégrable, homologué auprès du CNDA.



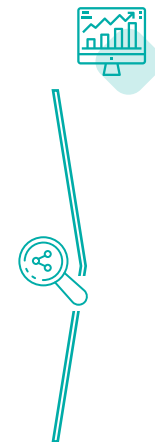
Clinique Pasteur - Toulouse

Notre objectif est de simplifier la consultation des données de santé par les professionnels de santé dans le cadre de leurs pratiques quotidienne

Dominique Pon – Directeur

Impact en quelques chiffres clefs

Premier acteur à permettre la consultation du DMP en établissement.







## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Faciliter l'informatisation du parcours de soins et l'implémentation de services socles du numérique en santé.
- ▶ Promouvoir l'usage d'outils numériques par les professionnels de santé libérant du temps médical
- ▶ Améliorer la prise en charge et le suivi des patients



## Engagements sociaux et écologiques



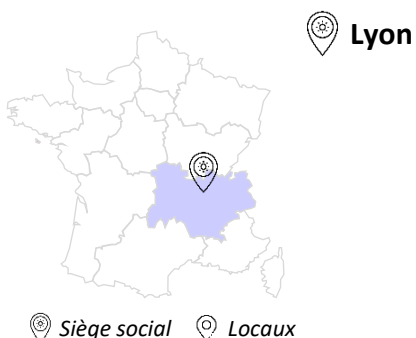
### Protection des données personnelles

Icanopée se positionne comme promoteur du cadre national d'accès et de traitement des données de santé. Les données sont traitées et stockées par les clients finaux qui doivent donc respecter la réglementation en vigueur.



### Engagements et impacts sociétaux

Icanopée est un acteur socle de l'écosystème de la e-santé. Ses produits et solutions permettent une amélioration du système de santé en général et contribuent ainsi à sauver des vies.

Triple ADN: analyse de données de santé, data visualisation, innovationIdentité de l'entreprise**Créée en 2005****41 employés en 2022****3,2M€ de CA en 2022**Implantations géographiquesIdentités des personnes clés

**M. Alexandre Vainchtock** (25 ans d'expérience), pharmacien et économiste de la santé. DGA – Cofondateur, expertise en Economie de santé et Etudes en vie réelle

**M. Ludovic Lamarsalle** (25 ans d'expérience), pharmacien et économiste de la santé. DGA – Cofondateur, expertise en Economie de santé et Etudes en vie réelle

**Mme Aurélie Schmidt** (16 ans d'expérience), statisticienne et économiste de la santé. Directrice du Département Consulting – Chefferie de projet – Expertise des Etudes en Vie Réelle

Raison d'être et finalités des produits

Mettre toute l'expertise en données de santé, statistiques, data visualisation et intelligence artificielle (IA) au service du progrès de l'écosystème de la santé que ce soit pour du pilotage médico-économique, de l'amélioration clinique (trajectoires patients, étude de safety) ou de la recherche et de l'innovation.

Phase de développement de l'entreprise

Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle

**Extension**Stratégie commerciale**B to B****Vente directe**Contacts

**M. Alexandre Vainchtock** – DGA en charge du Business Development  
+33 4 72 74 26 36 ;  
[AVAINCHTOCK@hevaweb.com](mailto:AVAINCHTOCK@hevaweb.com)




**M. Ludovic Lamarsalle** – DGA en charge de la Production et Développement International  
+33 4 72 74 25 60 ;  
[llamarsalle@hevaweb.com](mailto:llamarsalle@hevaweb.com)



abbvie



### Structures partenaires et associées

-  AFCROs (Groupe DSVR)
-  Think Tank Healthcare Data Institute
-  Numeum (ex-Syntec Numérique – Valorisation des Données de Santé)

30  
principaux clients  
/ partenaires



HAUTE AUTORITÉ DE SANTÉ



Caisse Nationale

AGENCE TECHNIQUE  
DE L'INFORMATION  
SUR L'HOSPITALISATION

4

Solutions clés en main  
commercialisées

60

Etudes ad hoc (PMSI  
& SNDS) réalisées par  
an en moyenne

### Liste priorisée des investisseurs



### Evolution des levées de fonds

Non applicable

Informations sur les éventuelles filiales ou sur une maison mère qui porterait



**844 K€ investis annuellement en R&D  
(Assiette CIR)**

Soit 23% du chiffre d'affaires



**Brevets déposés par l'entreprise**

**Non**

## Cibles de l'entreprise



**Etablissements  
sanitaires**



**Structures  
médico-sociales**



**Professionnels  
libéraux**



**Patients**



**Autres  
structures**



## Chiffres clefs

**55**



Etudes sur les données du SNIIRAM depuis 2018

**150**



Etudes sur les données du PMSI depuis 2018

**140**

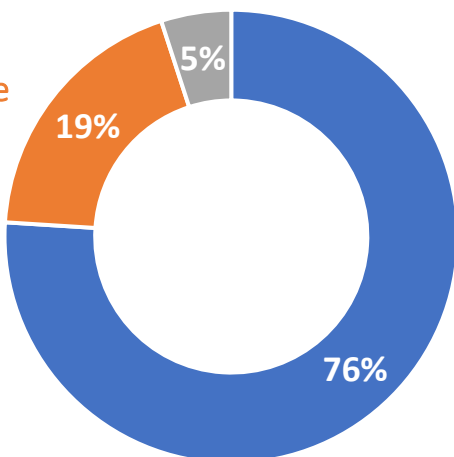


Publications scientifiques depuis 2018

## Répartition du chiffre d'affaires

Institutionnels (CNAM, ATIH, CHU, ...)

Fabricant de  
Dispositifs  
médicaux



Industrie  
pharmaceutique



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**87,6%**

France



**12,4%**

International



## Principes et éléments clefs de la stratégie \*

### Synergies avec InAdvans

*Complémentarité avec InAdvans : études cliniques et ATU avec appariement au SNDS*

### Développement commercial

Bénéficiaire de la force commerciale Docaposte pour adresser les besoins des établissements de santé

### Déploiement produits

Elargir la diffusion des outils basés sur l'Intelligence Artificielle (Modèles prédictifs, clustering patients)

### International

Développer l'international



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre \*

Entreprises

Inadvans

Structures

Agoria



## Besoins identifiés pour soutenir la croissance de l'entreprise \*

Ressources humaines

Chefs de projet, Data manager, data scientist et biostatisticiens

## Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciant (1/2)



### Eureka 'Med

S'appuyant sur les données de remboursement de l'Assurance Maladie, Eureka Med' permet d'analyser la consommation en médicaments délivrés en officine, qu'ils aient été prescrits en ville comme à l'hôpital. La solution permet de cartographier la consommation à diverses mailles (de l'établissement jusqu'au national), d'en évaluer l'évolution depuis 2014.



La solution s'appuie sur l'expertise d'HEVA en analyse de données de santé et en data visualization.



### Environnement concurrentiel

La solution est utilisée par une dizaine de laboratoires pharmaceutiques, parmi les plus grands et par l'Assurance Maladie elle-même.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution

Non Applicable



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé



### Aires médicales adressées par la solution



Cancérologie



Diabète

Les solutions développées par HEVA peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.

## Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (2/2)

**ADAPT**

ADAPT est un outil d'Analyse Dynamique de l'Attractivité et du Positionnement des Territoires de santé des hôpitaux. Il permet de comprendre l'activité hospitalière, par le prisme du PMSI, et de la comparer à des structures similaires ou proches, par domaine d'activité, par catégorie d'activité de soins...



La solution s'appuie sur l'expertise d'HEVA en analyse de données de santé et en data visualization.

**Environnement concurrentiel**

Les ARS ont mis en place un outil un peu similaire, qui s'appelle Diamant.

**Etapes du parcours de soins adressées par la solution**

Non Applicable

**Défis du secteur de la santé adressés par la solution**

Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé

**Aires médicales adressées par la solution**

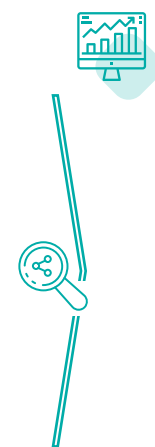
Les solutions développées par HEVA peuvent adresser l'ensemble des aires médicales.

## Description du contexte et des besoins

La CNAM a lancé en 2008 une expérimentation sur la prise en charge des patients diabétiques qui s'est généralisée en 2013. Le CNAM souhaitait mesurer l'impact du programme pour les patients.

## Comment notre étude a permis de répondre à ces besoins ?

Sur la base des données du SNIIRAM de 2007 à 2016, HEVA et ses équipes ont pu comparer les parcours et les impacts cliniques pour des patients ayant adhéré au programme de la CNAM et pour des patients n'y ayant pas adhéré. L'étude, en s'appuyant sur des techniques de process mining notamment, a permis de mettre en évidence des impacts en termes de recours aux soins, de complications, de coûts également.



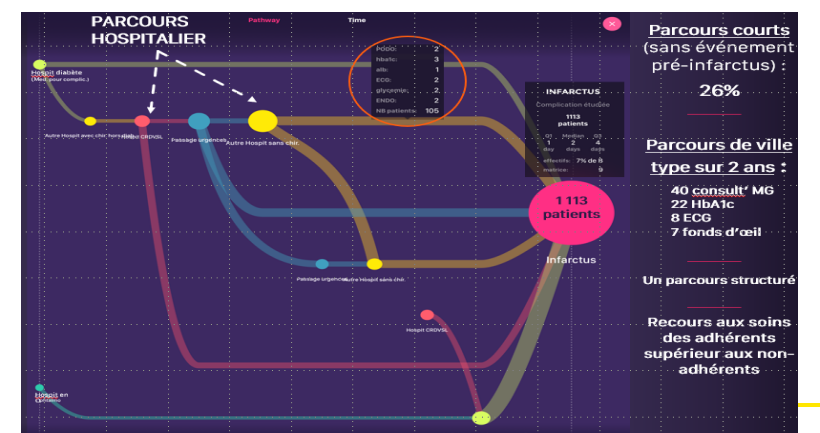
## Identité sociale du client / entreprise

### Publication du rapport scientifique :

<https://assurance-maladie.ameli.fr/etudes-et-donnees/evaluations-service-sophia-diabete>

Évaluations du service sophia diabète | L'Assurance Maladie  
 Cette article présente les dernières évaluations du service d'accompagnement sophia pour les personnes diabétiques.

## Impact en quelques chiffres clefs







## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Grâce à ses solutions, HEVA permet aux acteurs de la santé de comprendre et de piloter leur activité en la mettant en perspective par rapport à leur écosystème
- ▶ Grâce à son expertise et ses études en vie réelle, HEVA contribue à l'amélioration de la connaissance de la prise en charge des maladies, en ville comme à l'hôpital. Ces études sont utilisées :
  - Par les industriels de santé pour obtenir/défendre un remboursement par l'Assurance maladie
  - Par les institutionnels pour améliorer le parcours patients et son financement



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Recyclage papier et financement des modes de transport alternatifs



### Egalité salariale et inclusion sociale

Egalité salariale



### Protection des données personnelles

HEVA traite des données de santé dont l'usage est encadré réglementairement (LIL & Décret n° 2021-848 du 29 juin 2021 relatif au traitement de données à caractère personnel dénommé « système national des données de santé »)



### Engagements et impacts sociétaux

2 jours de télétravail via charte, machine à café, fontaine à eau

« Vous prenez soin des patients - on s'occupe du numérique pour vous »

## Identité de l'entreprise



**Créée en 1999**



**620 employés en 2022**

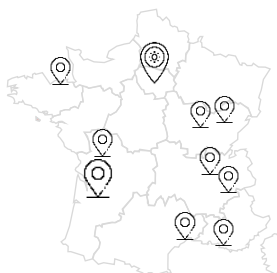
(+20 employés par rapport à 2021)



**80M€ de CA en 2022**

(+3% par rapport à 2021)

## Implantations géographiques



 Siège social  Locaux



**Paris**



**Bordeaux**

(siège opérationnel)



Besançon - Dijon - Grenoble -  
Lyon - Marseille - Montpellier -  
Poitiers - Saint-Malo

## Identités des personnes clefs



**M. Olivier Barets** (25 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle Partenariats & Business Développement



**M. Eric Garcia** (20 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle Produits



**M. Jean-Michel Breul** (35 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle R&D



**M. Antony Tartary** (20 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle Commerce

## Raison d'être et finalités des produits

Depuis plus de 20 ans, Maincare accompagne tous les acteurs de la santé – établissements et groupements hospitaliers - agences régionales - assureurs et mutuelles – dans leur transformation digitale avec une offre globale de solutions numériques et de services.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au  
marché



Passage  
à l'échelle



**Extension**

## Stratégie commerciale

**B** to **B**



**Vente directe**



## Contacts

Contact – +33 (0)5 57 89 65 00 ;  
[info@maincare.fr](mailto:info@maincare.fr)

M. Olivier Barets – Directeur exécutif  
pôle Partenariats & Business  
Développement  
+33 (0)6 64 84 79 62 ;  
[olivier.barets@maincare.fr](mailto:olivier.barets@maincare.fr)

Informations sur les éventuelles filiales ou sur une maison mère qui porterait

 **16 M€ investis annuellement en R&D**

Soit 20% du chiffre d'affaires

 **Brevets déposés par l'entreprise** **Non**

## Cibles de l'entreprise



**Etablissements  
sanitaires**



**Structures  
médico-sociales**



**Autres  
structures**



## Chiffres clefs – **+1000** de clients

dont

**1000**



établissements sanitaires

**5**



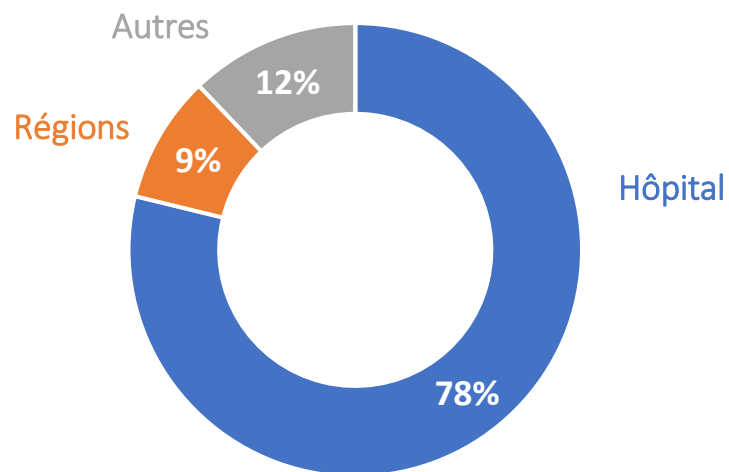
structures médico-sociales

**25**

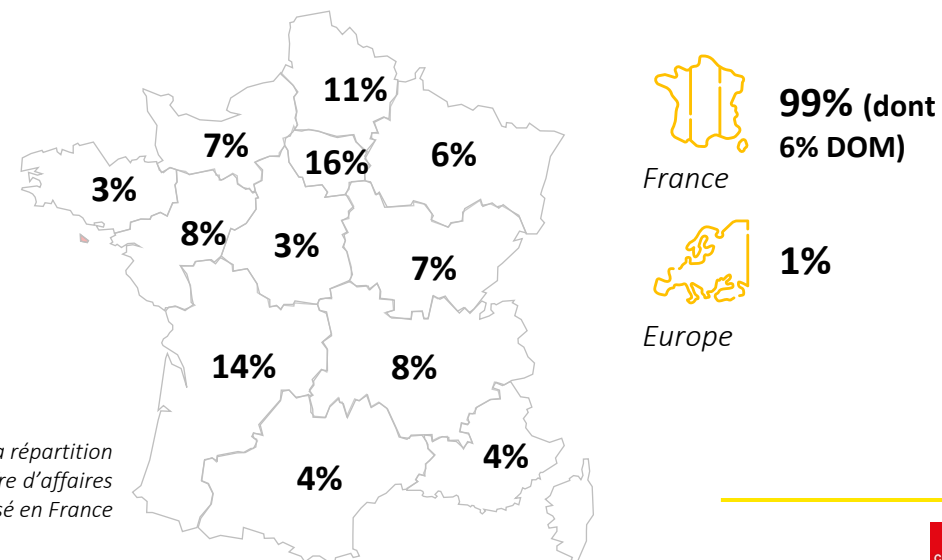


autres structures (recherche - assurances/mutuelles - etc.)

## Répartition du chiffre d'affaires\*



## Répartition géographique du chiffre d'affaires\*



La carte présente la répartition régionale du chiffre d'affaires réalisé en France

\* Le niveau d'information indiqué pour ces éléments sera précisé selon les souhaits de l'entreprise pour ne pas indiquer d'éléments confidentiels et sensibles.



## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Accompagner les structures de santé sur toute la chaîne de valeur de la data

*La complémentarité avec les solutions et expertises de Docaposte permet de proposer une offre complète de solutions numériques et de services pour accompagner les établissements sur toute la chaîne de valeur vers une utilisation permanente de la data de santé, de la saisie des données à leur analyse.*

### Accélérer la dynamique d'innovation

*L'intégration des solutions de confiance numérique de Docaposte dans les solutions de Maincare constitue un formidable accélérateur de la digitalisation des parcours de soins.*

### Simplifier le quotidien de tous les professionnels de la santé

*Le processus de modernisation engagé sur les solutions Maincare doit permettre de concrétiser toujours plus cet engagement.*



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre en 2023

### Atout Majeur Concept

*L'objectif est d'apporter une réponse complète aux enjeux des établissements et GHT en matière d'optimisation des flux patients, en particulier avec l'intégration au catalogue Maincare de la solution M-SESAME développée par Atout Majeur Concept et la garantie de son intégration optimisée au sein du système d'information hospitalier.*

### Evolucare

*Combinaison des expertises métiers des 2 éditeurs afin de proposer la solution Evolucare Oproom comme solution de gestion de bloc du DPI de nouvelle génération Maincare IC.*

### Nuance

*Intégration du moteur de reconnaissance vocale développée par Nuance à la solution Dic'T,*

## Description des solutions proposées - de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/2)



### Soutien des professionnels de santé dans leur pratique clinique

**Maincare IC** : le dossier patient informatisé nouvelle génération qui permet de coordonner l'ensemble des processus de prise en charge des patients, de la prise de rendez-vous ou de la venue en urgence, à son parcours clinique dans l'ensemble des unités de soins jusqu'à son retour à domicile.



**M-SESAME** : solution complète de gestion des flux patients intégrant le suivi en temps réel de la disponibilité des lits, l'optimisation du brancardage, la dématérialisation des demandes de transports et l'optimisation du bionettoyage.



**Dic'T** : solution de dictée numérique et la reconnaissance vocale pour faciliter la production des documents médicaux.



**PACS** : solution de gestion et d'interprétation de l'imagerie médicale.



### Environnement concurrentiel\*

**DPI** : Dedalus – Softway – SIB  
**PACS** : Philips – Dedalus – Evolucare – Telemis - GE

\*Principaux concurrents



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Appui au diagnostic médical



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Désertification médicale et délais de prise en charge



### Aires médicales adressées par la solution

Les solutions permettent d'adresser l'ensemble des aires médicales



## Description du contexte et des besoins

Dans la droite ligne de son projet médical partagé puis de son schéma directeur de GHT, le GHT Bourgogne Méridional (Saône-et-Loire) a décidé de déployer le DPI nouvelle génération Maincare IC au sein de ses 5 établissements (dont le CH de Mâcon, site support). Ce déploiement constitue véritablement la première brique du SI convergent du GHT et constituera la pierre angulaire de la coopération entre tous les professionnels du territoire.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Pour le GHT, le déploiement de Maincare IC va largement contribuer à l'amélioration de la prise en charge des patients sur le tout le territoire, notamment via une utilisation et une alimentation d'un dossier unique en tous lieux, une continuité des prescriptions, du plan de soins et des observations médicales sur l'ensemble des établissements, et enfin une exploitation des antériorités du patient quel que soit le lieu de production de l'information.



### GHT Bourgogne Méridionale

- 5 établissements
- Un bassin de 300 000 habitants
- 12 filières de santé
- 2 595 lits dont 1465 en MCO

**Ce projet « est la pierre angulaire de notre coopération, qui auparavant était très réduite »**

*Jean-Christophe Tamboloni  
DSI du GHT Bourgogne Méridionale*



## Impact en quelques chiffres clefs

3 établissements démarrés en juin 2023

Soit plus de 900 lits déployés



## Description des solutions proposées - de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/2)



### Effici<sup>ence</sup> des parcours patients

**M-PHM** : plateforme complète couvrant l'ensemble des usages de Population Health Management (PHM) : prévention, éducation thérapeutique, suivi clinique, gestion de cas complexes.



**Covalia** : plateforme de télémédecine (téléconsultation, téléexpertise et visio-régulation) qui permet aux praticiens d'exercer leur métier à distance pour améliorer la prise en charge des patients et assurer la continuité des soins.



**E-Venue** : solution permettant de répondre aux besoins des établissements de santé sur chacune des étapes du parcours patient avant la venue, pendant la venue et lors du retour à domicile via des services numériques : prise de rendez-vous en line, e-admission, télésuivi, réservation de chambre individuel, ...



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Facilitation du retour au domicile



Suivi du patient au cours du temps



Education thérapeutique et réadaptation



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Fracture numérique



Partage de l'information médicale et des données



Vieillesse de la population



### Aires médicales adressées par la solution

Les solutions permettent d'adresser l'ensemble des aires médicales

## Description du contexte et des besoins

Le programme OIS de l'Océan Indien, mis en place par le GRADeS Tesis, fait partie des 5 projets pilotes « Territoire de Soins Numérique » lancé en 2016. S'appuyant en particulier sur la solution de gestion des parcours M-PHM de Maincare, le programme OIS est la réponse e-santé à l'un des plus grands défis sanitaires auquel est confronté l'Océan Indien : les maladies chroniques.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Le programme OIS s'appuie sur la plateforme de gestion des parcours M-PHM de Maincare s'articule autour de 4 axes :

- Apporter de l'information, des contenus adaptés à la population ;
- Mettre en place une plateforme de coordination ;
- Offrir tout un bouquet de services numériques aux professionnels pour faciliter leurs conditions d'exercice (échanges de CR, messagerie sécurisée, télésuivi, ...) ;
- Améliorer la connaissance de l'état de santé de la population.



### GRADeS Tesis

« Nous avons choisi Maincare Solutions pour les points forts de sa plateforme Idéo : le respect des standards et une architecture solide, qui garantit l'efficacité dans le temps et l'évolutivité des solutions. Nous partageons avec Maincare la même vision d'un système d'information urbanisé, ouvert et interopérable, »

*Antoine Lerat*  
Directeur du GRADeS Tesis



### Impact en quelques chiffres clefs\*

- + de 800 000 identités gérées sur la plateforme.
- + de 1700 professionnels de santé libéraux ou en structure ont créé un compte OIS
- Plus de 2 200 000 comptes-rendus échangés

\*Données 2020



## Description des solutions proposées - de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/2)



### Optimisation des recettes hospitalières

**M-GAM** : solution proposant une couverture complète de la gestion administrative du patient, de la préadmission jusqu'à la facturation et au recouvrement.



**CORA PMSI** : solution complète de production du PMSI afin d'assurer la qualité et l'exhaustivité du codage pour une meilleure efficacité économique des établissements ou des GHT.



**DIMXpert - DIMReport** : solutions en mode SaaS pour le contrôle des données médicales recueillies, le suivi de la productivité des services qui qualifient le codage et la mise à disposition des états statistiques de suivi de l'activité.



### Environnement concurrentiel\*

GAM : MIPIH – CPage – Dedalus – Intersystems

PMSI : PSIH - Dedalus

\*Principaux concurrents



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Solvabilisation du système de santé



### Aires médicales adressées par la solution

Les solutions permettent d'adresser l'ensemble des aires médicales

Description des solutions proposées - de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/2)



## Digitalisation des ressources opérationnelles

**M-GEF** : offre complète de gestion économique, logistique et financière, adaptée aux évolutions des métiers de l'achat et de la logistique.



**Copilote** : solution qui aide les établissements de santé à sécuriser leur chaîne logistique des produits de santé et à gagner en efficacité grâce à son expertise dans la gestion des stocks, l'automatisation de la PUI, la traçabilité et le pilotage des plateformes logistiques (WMS).



## Environnement concurrentiel\*

GEF : CPage – SIB - Dedalus  
Logistique : Computer Engineering – KLS - Newac

\*Principaux concurrents



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

Les solutions permettent d'adresser l'ensemble des aires médicales

## Description des solutions proposées - de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/2)



### Évolution de la gestion des Ressources Humaines

**M-RH** : solution intégrée et complète pour la gestion administrative du personnel hospitalier des GHT.



**Portail RH** : ensemble de services numériques permettant aux agents hospitaliers d'accéder à leur dossier administratif et de gérer leurs démarches RH plus facilement (demandes de mobilité, temps partiel...).



**M-RH CFN** : gestion de la dématérialisation de l'envoi des bulletins de paie et autres documents RH aux agents de l'établissement de santé. La solution s'appuie sur Digiposte.



**M-PH** : la solution supporte l'intégralité du processus de production de la paie (pré paie, paies complémentaires, simulation) et de suivi de la masse salariale (mensualités payées, calcul des coûts moyens par grade, impact des mesures réglementaires).



### Environnement concurrentiel\*

RH : Cegid – Berger Levrault -CEGI

\*Principaux concurrents



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Solvabilisation du système de santé



### Aires médicales adressées par la solution

Les solutions permettent d'adresser l'ensemble des aires médicales



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ A travers l'ensemble de ses solutions, Maincare contribue à :
  - Améliorer l'efficacité économique des établissements de santé (solutions administratives)
  - Améliorer la prise en charge des patients à chaque étape de leur parcours de santé (services numériques, solutions e-santé)
  - Favoriser l'accès à tous les citoyens (solution de télémédecine)
  - Renforcer la sécurité de l'écosystème e-santé (approche security by design des solutions, certification ISO 27001, hébergement HDS)



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Respect de la « Charte Numérique Responsable »









### Protection des données personnelles

Certification ISO 2701 – parcours de sensibilisation à la cybersécurité au travers de la Maincare Academy



 **Les entreprises soutenues :**

- **La Poste Santé** p. 142 
- **Newcard** p. 146 
- **Mes médicaments chez moi** p. 152 
- **La plateforme médicale** p. 157 
- **Nouveal & Maela** p. 162 
  - *Entreprise co-soutenue avec Bpifrance*
- **Noé Santé** p. 168 

Services de santé à domicile, d'accompagnement des parcours de santé et de l'autonomie

## Identité de l'entreprise



**Créée 2016**

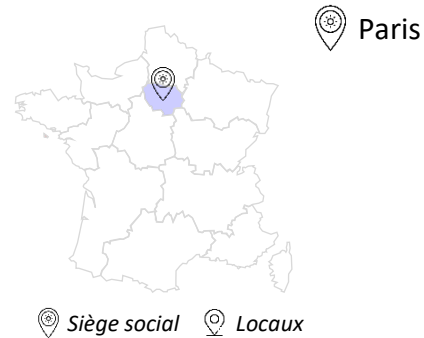


**25 employés en 2021**



**203 M € de CA en 2021**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**Mme Delphine Mallet** – Présidente de La Poste Santé



**M Marc Vu Quang** - Directeur Général de La Poste Santé



**M Julien Vallas** - Directeur de la stratégie et du développement de La Poste Santé

## Raison d'être et finalités des services

La Poste Santé est la holding de diversification de La Poste dans la santé. Elle intervient sur toutes les composantes de la santé en appui des professionnels pour faciliter la vie des patients et en relais des politiques publiques notamment pour la prévention.

4 convictions orientent notre développement :

- Le domicile a un rôle important à jouer dans la santé de demain
- La nécessité de renforcer un continuum de services qui s'appuient sur le digital et l'humain pour décroiser ville-hôpital, faciliter le lien entre professionnels de santé et patients et améliorer les prises en charge.
- La volonté d'avoir en permanence une symétrie des attentions : simplifier le quotidien des professionnels de santé et améliorer la satisfaction des patients
- Le principe d'universalité pour « aller vers » toutes les populations y compris les plus fragiles dans tous les territoires y compris les plus isolés.

## Phase de développement de l'entreprise



*Ideation*



*Lancement*



*Accès au marché*

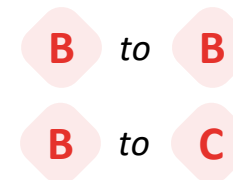


*Passage à l'échelle*



**Extension**

## Stratégie commerciale



**Vente directe**



**Vente indirecte**



## Contacts

**Contact:**

**M. Julien Vallas** – +33 6 62 79 25 76 ; [julien.vallas@laposte.fr](mailto:julien.vallas@laposte.fr)



## 4 grandes verticales d'intervention de la Poste Santé



### Prestation de santé à domicile

Prise en charge, sur prescription, des patients à domicile dans un contexte de soins post-hospitalier, de maladies chroniques; en coordination avec les professionnels de santé



### Effizienz et digitalisation des parcours patient

Développer des services digitaux et humains pour optimiser la prise en charge et le suivi des patients à toutes les étapes de leurs parcours



### Services et autonomie

Contribuer au maintien à domicile et à la qualité de vie des populations au travers de la mise à disposition de services au domicile



### Prévention et identification des fragilités

Aller au contact des populations pour faciliter l'inclusion de toutes les populations et territoires, dans le cadre d'actions de prévention, dépistage, d'information



L'ambition de La Poste Santé est de proposer un continuum de services digitaux et humain d'accompagnement des parcours de santé des français

## Des offres structurées autour de ces 4 verticales



### Prestation de santé à domicile

**Asten santé** (PSAD)

**Diadom** (PSAD)

**IM Santé** (PSAD)



### Effizienz et digitalisation des parcours patient

**Nouveal eSanté** (télésurveillance)

**Newcard** (télésurveillance)

**Mes médicaments chez moi**  
(Livraison de médicaments)

**La plateforme médicale**  
(Accompagnement et éducation thérapeutique)



### Services et autonomie

**Tablette Ardoiz** (inclusion numérique)

**Age d'Or services** (SAP)

**Axéo Services** (SAP)

**Help Confort** (Amélioration de l'habitat)

**XL Autonomie** : (bouquet de services)



### Prévention et identification des fragilités

**Mobilisation des facteurs formés et de services digitaux pour :**

- **Identification des fragilités**
- **Programme de prévention**
- **Accessibilité aux soins**



### Des capacités transverses mobilisées sur le secteur santé

- Impulsion du « Club Santé Groupe La Poste » qui anime le développement sur le marché
- Une capacité d'assemblage des différentes offres et expertises pour répondre aux enjeux du système de santé.
- Des expertises médicales pour accompagner les projets
- Un réseau de force de vente transverse, et une présence en territoires, sur lequel il est possible de capitaliser
- La capacité à capitaliser sur un réseau de facteurs formés sur les enjeux sanitaires et médico-sociaux et mobilisables sur l'ensemble du territoire



# La Poste Santé



## Réponse aux enjeux de fracture numérique et de rupture des parcours

### Tablette Ardoiz

**« Garder le lien avec le numérique dans une démarche d'inclusion »**

Ardoiz est une tablette dédiée et spécialement développée pour les personnes âgées ou ayant des difficultés à utiliser les solutions numériques. Son ergonomie est adaptée et un accès à distance peut être donné aux proches afin d'assister l'utilisateur dans son usage. Un support téléphonique dédié est également accessible.

### Illustration

La tablette Ardoiz peut également être utilisée dans le cadre de prise en charge médicale. (ex: télésoin en oncologie dans le cadre du projet Reconnect Ardoiz + Nouveal e-santé)

Objectif : donner accès et assurer la même qualité de prise en charge aux populations précaires souffrant de fragilité, précarité, illettrisme)

### Prévention et repérage

**« Les facteurs, bras armé de la politique de prévention, d'information et « Aller vers » »**

La Poste et son réseau de facteur est historiquement présent dans les territoires.

Dans le cadre de politiques de prévention, le facteur peut contribuer à repérer des fragilités, transmettre ou collecter des informations auprès des populations fragiles, isolées des acteurs du soins ou en fracture numérique.

### Illustration

Dans le cadre du programme ICOPE (Toulouse) les facteurs sont formés par le gérontopôle pour identifier et qualifier les risques de perte d'autonomie à l'aide de questionnaires et outils digitaux.

Dans le cadre de la campagne de vaccination contre le Covid-19, les facteurs ont été mis à dispositions des ARS et préfectures pour identifier les freins à la vaccination ou accompagner les populations dans la prise de rendez-vous.



# NEWCARD



Maintenir le lien entre le professionnel de santé et son patient chronique à domicile est essentiel pour prévenir les décompensations & simplifier le suivi.

## Identité de l'entreprise



Créée en 2016



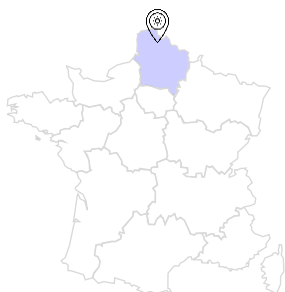
27 employés en 2021

(+12 employés par rapport à 2020)



Augmentation du chiffre d'affaire de 150% entre 2020 et 2021

## Implantations géographiques



Wambrechies

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**M. Jean GUILLEMAIN d'ECHON** (18 ans d'expérience), Diplômé d'école de management (IESEG) & MBA (Victoria University, Australie) Directeur général – expertise en innovation santé.



**M. Grégory Perrard** (17 ans d'expérience), Cardiologue (Bailleul). Président – Expertise en cardiologie.



**M. Maxime Hoffmann** (17 ans d'expérience), Médecin néphrologue (Ramsay Générale de Santé). Co-fondateur – expertise en néphrologie.

## Raison d'être et finalités des produits

NEWCARD est une entreprise qui propose des **solutions de télésurveillance** dédiées aux pathologies chroniques. Son ambition est **d'améliorer le suivi des patients** atteints de maladies chroniques depuis leur domicile, et ce, afin d'anticiper toute dégradation de l'état de santé d'un patient, et d'avertir son équipe de soins, qui pourra ainsi anticiper sa prise en charge, et prévenir un besoin d'hospitalisation.

Les solutions proposées par NEWCARD sont intégrées au programme ETAPES porté le Ministère de la Santé. Elles seront prise en charge par le droit commun courant 2022.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B

to

B

to

C



Vente indirecte

Services pris en charge à 100 % par l'Assurance Maladie dans le cadre du programme ETAPES (puis dans le droit commun)



## Contacts

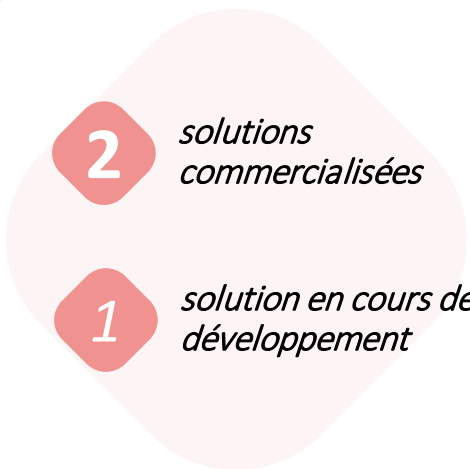
### Contact

**M. Jean GUILLEMAIN D'ECHON** –  
Directeur Général  
+33667473379 ;  
[j.guillemaindechon@newcard.io](mailto:j.guillemaindechon@newcard.io)

**M. Grégory PERRARD**  
Président,  
[g.perrard@newcard.io](mailto:g.perrard@newcard.io)



# NEWCARD



## Structures partenaires et associées

- Eurasanté
- Sparkling Partners
- La Poste Santé



## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds





NEWCARD

# NEWCARD

## Cibles de l'entreprise



Établissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionne  
libéraux



Patients



Autres  
structures



## Chiffres clefs

40



établissements sanitaires

+ 300



professionnels libéraux

+ 3200



patients pris en charge



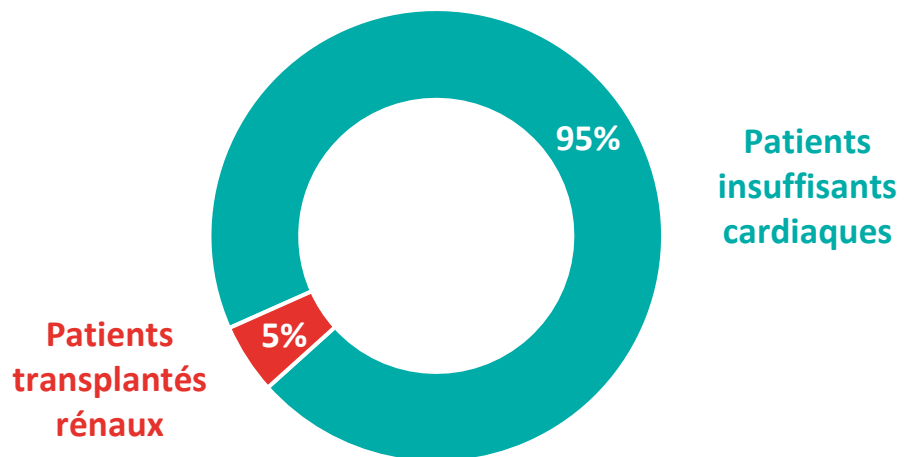
20-25% du chiffre d'affaires investis  
annuellement en R&D



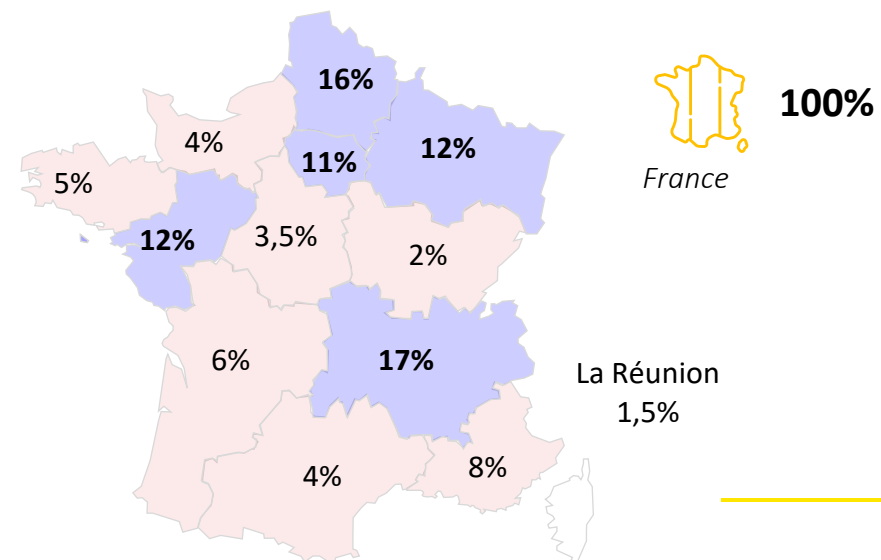
Brevets déposés par l'entreprise

Non

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires





## 1 Minute pour mon Cœur / mes Reins

NEWCARD propose une solution de télésurveillance qui a été spécialement adaptée au suivi de deux maladies chroniques : (i) l'insuffisance cardiaque, (ii) la suite d'une transplantation rénale.

La solution de télésurveillance permet de collecter les données du patient (via des objets connectés ou la complétion d'informations par le patient lui-même). Des algorithmes permettent de déclencher automatiquement des alertes qui sont transmises aux professionnels de santé. L'équipe de prise en charge peut accéder à l'ensemble des données remontées par le patient.



## Environnement concurrentiel

NEWCARD détient 15 à 20% du marché de la télésurveillance de l'Insuffisance cardiaque. NEWCARD propose la seule solution dont le déclenchement des alertes est uniquement basé sur l'analyse de données cliniques objectives (avec la mobilisation d'une équipe incluant des infirmières pour accompagner les médecins et les patients au cours du temps).



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Facilitation du retour au domicile



Suivi du patient au cours du temps



Education thérapeutique et réadaptation



Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Fracture numérique



Vieillesse de la population



Dépistage et observance des traitements



Mise à disposition de nouvelles solutions



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution



Maladies cardiaques



Insuffisance rénale



## Description du contexte et des besoins

L'insuffisance cardiaque est la 3ème cause de mortalité cardiovasculaire en France. Cette maladie entraîne plus de 150 000 hospitalisations par an, constituant ainsi la première cause d'hospitalisation en France.

La durée d'hospitalisation pour cette pathologie est en moyenne **d'une dizaine de jours**. Après une hospitalisation pour décompensation cardiaque, le taux de réhospitalisation moyen est de 40% à un an. Or, chez 50% des patients, des **signes cliniques annonciateurs** d'une dégradation de son état de santé apparaissent dans **les 5 jours qui précèdent son passage aux urgences**.

Enfin, l'insuffisance cardiaque coûte environ 2 milliards d'euros par an pour l'Assurance Maladie : 70% de ces coûts sont liés aux hospitalisations.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Les services de télésurveillance NEWCARD permettent de **recupérer des données médicales pertinentes pour le suivi** des patients insuffisants cardiaques et transplantés rénaux grâce à des objets connectés fiables.

Cette **transmission régulière** de données simplifie le maintien du lien entre professionnels de santé et patients entre les consultations. Elle a pour objectif la diminution des coûts de santé, des risques d'hospitalisation et des consultations non prévues et l'amélioration de la qualité de vie du patient.

## Témoignage d'un patient

“Je suis parfaitement satisfait de cet outil qui a instauré une routine systématique de suivi des constantes. En six mois, mon cardiologue a pu réagir à deux reprises à une prise de poids rapide et excessive par une augmentation temporaire du diurétique prescrit.”

**Jean-Louis, patient de 71 ans.**



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ **100% des cardiologues** déclarent que la télésurveillance a amélioré le lien avec leurs patients
- ▶ **85% des cardiologues** estiment que la télésurveillance permet d'ajuster le traitement de leur patient.
- ▶ **97% des patients** déclarent être satisfaits de la télésurveillance « 1 Minute pour mon Cœur »
- ▶ **80% des patients** déclarent que la télésurveillance a amélioré la prise en charge de leur maladie.





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ L'outil de télésurveillance NEWCARD permet de mieux suivre les patients depuis leur domicile.
- ▶ Grâce à la mise à disposition d'outils connectés, les patients transmettent des données cliniques fiables. Qui sont analysés par l'algorithme de NEWCARD. Cette analyse permet de déclencher des alertes en cas de dégradation de l'état de santé du patient. Le médecin spécialiste (cardiologue ou néphrologue) peut alors prendre en charge le patient (à son domicile ou en cabinet) de manière anticiper pour limiter le risque d'une situation d'urgence ;
- ▶ NEWCARD permet de lutter contre les déserts médicaux et met à disposition d'un kit complet (carte 3G, DMS connectés, etc.) permettant de lutte contre la fracture numérique.
- ▶ L'impact de NEWCARD est une réduction des hospitalisations qui contribue à (i) désengorger les urgences, (ii) améliorer la qualité de vie et l'état de santé des patients et (iii) réduire les coûts de prise en charge pour la collectivité.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Les objets connectés que nous mettons à disposition des patients (tablette, balance et tensiomètre) sont récupérés à la fin du suivi des patients, désinfectés, puis réattribués à un autre patient.



### Egalité salariale et inclusion sociale

NEWCARD est une société respectant une mixité parfaite parmi ses salariés et au sein de son comité de direction



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données de santé collectées sont stockées dans le respect de la réglementation chez un hébergeur agréé Hébergeur de Données de Santé (HDS). Le traitement des données des patients respecte également le RGPD.



### Engagements et impacts sociétaux

Amélioration du suivi des patients, depuis leur domicile qui permet de lutter contre les déserts médicaux et de désengorger les hôpitaux. Les outils sont simples d'utilisation pour éviter tout exclusion ou fracture numérique. Par ailleurs, NEWCARD contribue à la soutenabilité du système de santé.

Vos médicaments livrés à domicile

## Identité de l'entreprise



Créée en 2016

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**M. Guillaume Bosc** (20 ans d'expérience), DG – expertise en développement d'entreprise, domaine de la santé

## Raison d'être et finalités des produits

Accompagner la pharmacie, l'acteur de proximité de santé, dans l'évolution des usages des patients, des services de son officine et du numérique en santé. Prendre soin de la santé des Français en permettant l'accessibilité du médicament y compris à ceux qui ne peuvent se déplacer.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale

**B** to

**B**



**Vente directe**

**B** to

**B** to

**C**



## Contacts



**M. Guillaume Bosc** –  
[guillaume.bosc@laposte.fr](mailto:guillaume.bosc@laposte.fr)

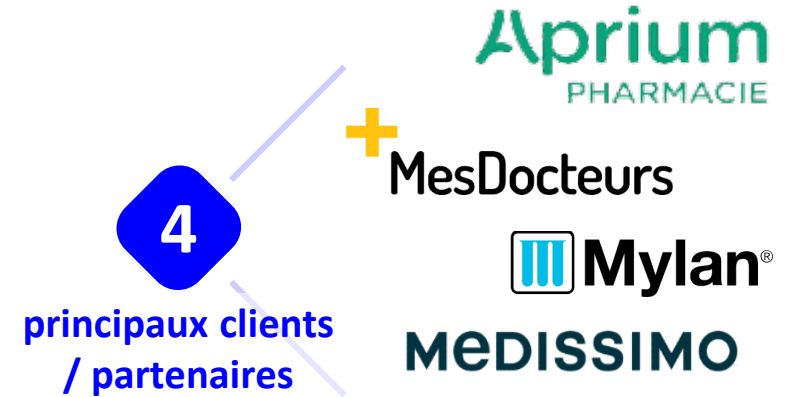


1

*plateforme proposant  
plusieurs solutions  
(livraison médicaments,  
click&collect, prise de  
rdv en pharmacie,...)*

## Structures partenaires et associées

-  Liens à créer avec Mon Espace Santé et dans le cadre du déploiement de la e-Prescription
-  Groupe La Poste (via son réseau de postiers)



## Liste priorisée des investisseurs



Mes médicaments chez moi est une filiale à 100% du Groupe La Poste

# Mes médicaments chez moi

## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



## Chiffres clefs

1 000



Pharmacies partenaires

6000



Patients utilisant le service

Objectif à atteindre : 8 600

Non

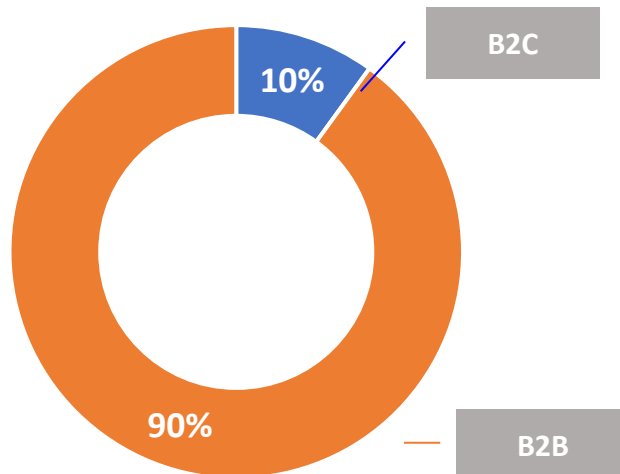


Plusieurs centaines de k€ investis  
annuellement en R&D

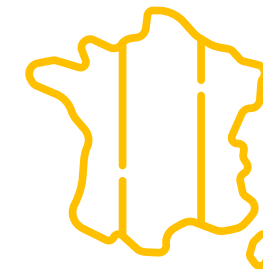


Brevets déposés par l'entreprise

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



100 %

France





## Plateforme de livraison de médicaments à domicile

Mes médicaments chez moi est une plateforme sécurisée qui permet à un particulier de se faire livrer des médicaments à son domicile ou à son lieu de travail depuis une pharmacie référencée.

**Organiser une livraison de médicaments** : un patient peut se faire délivrer des médicaments, en renseignant son adresse postale et en sélectionnant une pharmacie partenaire. Si la pharmacie possède déjà son dossier patient ainsi que l'ordonnance, ses médicaments seront livrés par coursier (moins d'1h) ou via le réseau de facteurs (J+1), ou l'équipe officinale lorsqu'elle réalise la prestation. Sinon, l'ordonnance, la carte vitale et de mutuelle du patient peuvent être transmis via enveloppe fermée et confidentielle au coursier ou facteur qui remettra ces documents au pharmacien.

MMCM propose également de **prendre rendez-vous** en pharmacie ou de **retirer des médicaments en pharmacie**.



## Environnement concurrentiel

MMCM se distingue de la concurrence par sa capacité à adresser tous les territoires et pas seulement les centres villes ou péri-urbains. Sa volonté de respecter les règles de la dispensation par le pharmacien avec la venue en amont du coursier ou facteur pour récupérer l'ensemble des documents nécessaires. Sa possibilité d'exercer de nouvelles missions du pharmacien comme la dispensation à domicile et la livraison par l'équipe officinale.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Gestion du parcours de prise en charge



Facilitation du retour au domicile



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Viellissement de la population



Dépistage et observance des traitements



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

*Mes médicaments chez moi se positionne sur l'ensemble des aires médicales.*



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Mes médicaments chez moi permet d'intégrer les nouvelles habitudes de consommation en partenariat étroit avec les pharmacies locales partenaires. La plateforme permet ainsi de faciliter l'accès aux traitements pour les citoyens et peut contribuer à l'amélioration de l'observance des traitements.
- ▶ Avec le recours de plus en plus présent à la téléconsultation / télémédecine, Mes médicaments chez moi permettra de faciliter la délivrance et les livraisons des médicaments en commandant en ligne les médicaments prescrits.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

La Poste s'est engagé dans une réduction de son impact écologique via le renouvellement des véhicules de livraison par des véhicules moins polluants ou électriques. L'ensemble des postiers ont également été formés à l'écoconduite. Par ailleurs, la Poste compense l'ensemble de ses émissions carbone par des investissements dans des projets de réduction des émissions.



### Protection des données personnelles

Les données de santé traitées par Mes médicaments chez moi sont une priorité absolue et sont sécurisées sur un Hébergement agréé Données de Santé (HDS).



### Engagements et impacts sociétaux

Mes médicaments chez moi s'engage sur le territoire comme partenaire des pharmacies locales, leur permettant de s'adapter plus facilement aux nouveaux modes de consommation.

Partenaire du parcours de soins humain et personnalisé

## Identité de l'entreprise

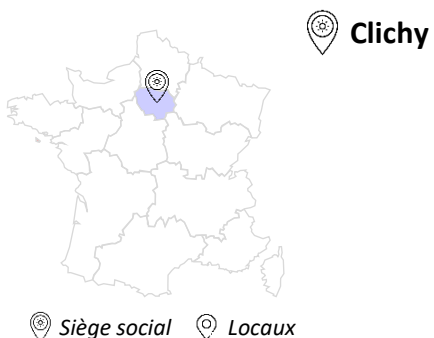


Créée en Mai 2021



10 employés en 2021

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Guillaume Bosc** (20 ans d'expérience), DG – Développement d'entreprise, domaine de la santé

## Raison d'être et finalités des produits

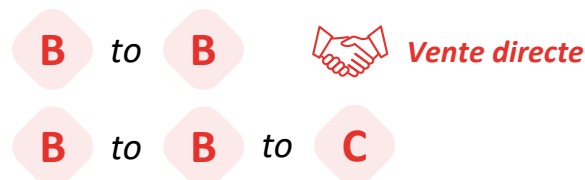
La plateforme médicale est une solution de suivi médicalisé à distance des patients, au travers d'objets et de dispositifs médicaux connectés et d'interventions de professionnels de santé. La plateforme peut réaliser un suivi en complément d'activités de soins, ou contribuer à la réalisation d'études cliniques.

Au-delà d'un traitement des données de vie réelle du patient, la plateforme médicale propose une assistance téléphonique à destination des patients et des professionnels de santé. Cette assistance garantit la qualité du suivi à distance, mais également de contacter le patient et d'alerter le professionnel de santé, lorsqu'un problème de santé est identifié.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



## Contacts

**M. Guillaume Bosc** –  
+33 (0)6 89 57 75 50  
[guillaume.bosc@laposte.fr](mailto:guillaume.bosc@laposte.fr)

**Mme Albine Beclin**  
+33 (0)6 87 94 63 90  
[albine.beclin@laposte.fr](mailto:albine.beclin@laposte.fr)

1

plateforme

3

Activités : accompagnement  
études cliniques, support  
logistique et phoning  
entrant/sortant



principaux clients  
/ partenaires

- Industrie Pharmaceutique
- Fabricants de dispositifs médicaux
- Acteurs de la télésurveillance médicale
- Editeurs de logiciel
- Acteurs de santé publique

## Liste priorisée des investisseurs



La Plateforme médicale est une filiale à 100% du Groupe La Poste

# La plateforme médicale

## Cibles de l'entreprise



Etablissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux



Patients



Autres  
structures



## Chiffres clefs

>600



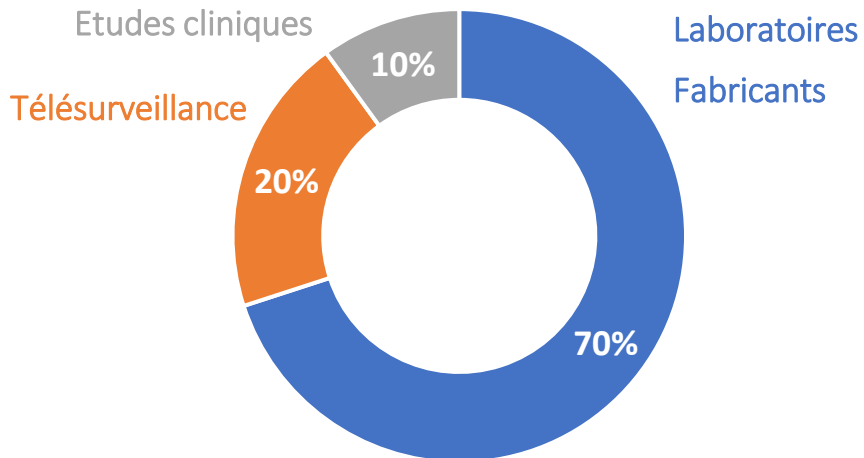
professionnels libéraux

>14,000

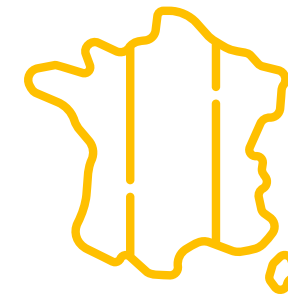


patients

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



100 %

France



## La plateforme médicale



La plateforme médicale accompagne les laboratoires et structures médicales dans la réalisation d'études cliniques, ou dans l'accompagnement des prises en charge. Elle propose ses services sur trois axes:

- une assistance dans les démarches administratives d'inscription aux programmes de suivi patient ou aux études cliniques ;
- un support logistique pour l'envoi des dispositifs médicaux connectés au domicile ;
- une assistance téléphonique médicale (par une équipe d'infirmiers) pouvant répondre aux questions des médecins et patients, ou prendre en charge les alertes remontées sur ou sur la santé des patients.
- Cette assistance peut également permettre de réaliser des actions de prévention ou la passation d'entretiens téléphoniques, d'éducation thérapeutique ou d'entretiens motivationnels pour les maladies chroniques.



## Environnement concurrentiel

La plateforme médicale n'est pas le seul acteur accompagnant le télésuivi de patients. Le principal concurrents est Patientys by Webhelp avec un focus particulier sur les contrats publics (hotline prévention tabac notamment)



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Gestion du parcours de prise en charge



Prévention et information des citoyens



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Suivi du patient au cours du temps



Facilitation du retour au domicile



Education thérapeutique et réadaptation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Vieillesse de la population



Dépistage et observance des traitements



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

*La plateforme médicale se positionne sur l'ensemble des aires médicales.*







## Impact sur l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Facilitation et accompagnement des parcours de suivi à distance des patients contribuant à un meilleur accès aux soins, une amélioration de leur prise en charge et à une réduction du cout global des traitements
- ▶ Amélioration de la qualité de vie des patients suivis avec un accompagnement rapproché permettant de réaliser des actions de prévention ou de coaching
- ▶ Simplification des démarches administratives permettant d'accélérer la réalisation des études cliniques et de favoriser l'inclusion des patients ;



## Engagements sociaux et écologiques



Développement durable et numérique responsable  
Matériel de seconde main



## Protection des données personnelles

Conformité RGPD & HDS

*Certifié conforme par les clients ayant audité le système*



## Engagements et impacts sociétaux

Sécuriser la prise en charge des patients, assurer la gestion des premières alertes, améliorer l'efficacité des prises en charge, améliorer la collaboration entre professionnels de soins

Le partenaire du parcours patient connecté et personnalisé

## Identité des entreprises



Créées en 2013 et 2014



Fusion en décembre 2022



66 employés en 2022

(+17 employés par rapport à 2021)



4,5 M€ de CA en 2022

## Implantations géographiques



Lyon (2 agences)

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



M. Julien VALLAS, président MN Santé holding



M. Hubert VIOT Directeur générale Business & customer success

## Raison d'être et finalités des produits

Dans un contexte de consolidation du marché, Nouveal et Maela, **2 précurseurs du télésuivi médical**, ont fusionné en décembre 2022 afin de constituer un **acteur de référence sur le marché de la télésurveillance médicale et de l'orchestration des parcours patients**. Avec ce rapprochement, Maela et Nouveal ambitionnent de répondre aux enjeux de la transformation du système de santé. Un enjeu immédiat d'accompagnement des professionnels de santé hospitaliers et de ville dans l'amélioration de la prise en charge des patients et à plus long terme un enjeu de structuration des données patients pour l'analyse par les professionnels de santé et les centres de recherche

La mission de Nouveal et de Maela est de concevoir, orchestrer et sécuriser des parcours patients personnalisés.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

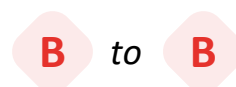


Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Vente directe

Auprès des établissements de santé publics et privés



Vente indirecte

Via des groupes pharmaceutiques ou des fabricants de dispositifs médicaux



## Contacts






Contact – +33 (0)4 78 50 24 92

[contact@nouveal.com](mailto:contact@nouveal.com)

[contact@maela.fr](mailto:contact@maela.fr)

**2** Solutions commercialisées à fin décembre

## Structures partenaires et associées

-  AP-HP ( Plateforme Hôtel-Dieu, COVIDOM, Onconnect,...)
-  Medtronic ( Plateforme Get Ready)
-  Jansen (Plateforme Léa Santé)
-  Ramsay santé, VYV3( Hospi Grand Ouest)
-  Happytal, Docaposte,

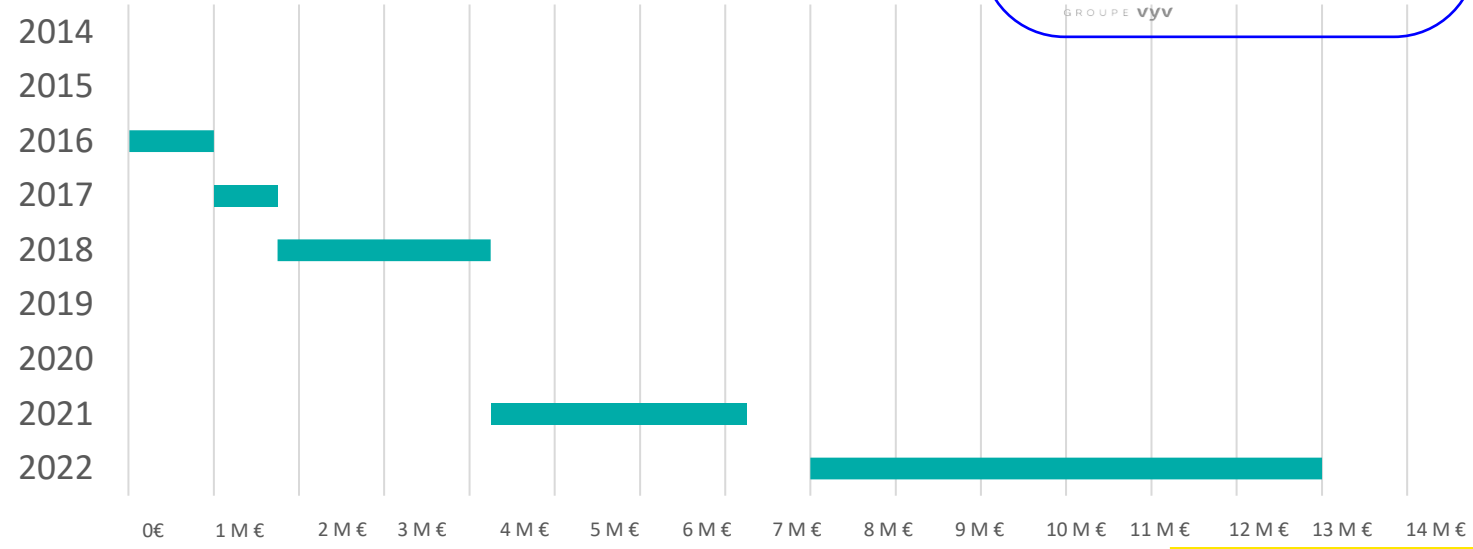
**7** principaux clients / partenaires




## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds






## Cibles de l'entreprise

-  **Etablissements sanitaires**
-  Structures médico-sociales
-  Professionnels libéraux
-  **Patients**
-  **Autres structures**



## Chiffres clefs

dont

- 150**  établissements sanitaires
- 5,5 M**  patients
- 3**  Groupes industrie pharmaceutique et des dispositifs médicaux

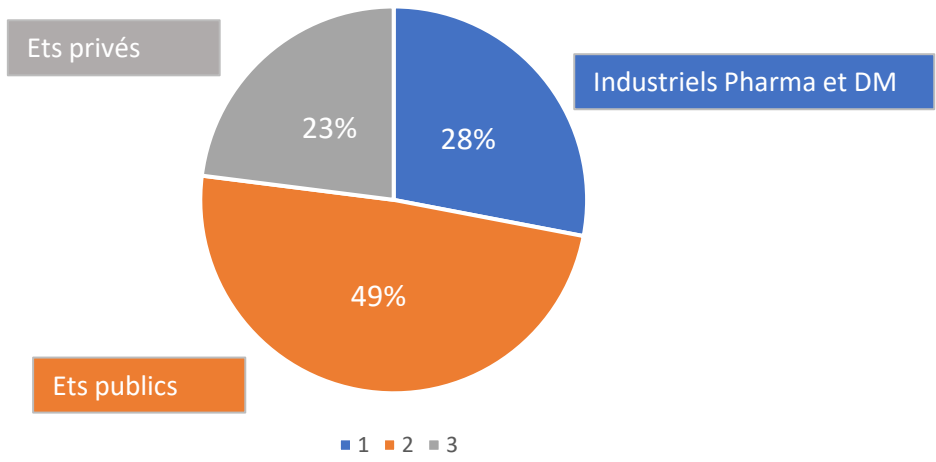


**Brevets déposés par l'entreprise**

**Non**

## Répartition du chiffre d'affaires

Répartition du CA 2022



## Répartition géographique du chiffre d'affaires

France



**69 %**

International



**31 %**



## Plateforme SaaS de télésuivi et de télésurveillance



Maturité

Nouveal et Maela proposent une plateforme globale paramétrable et enrichie de services à haute valeur ajoutée (plateau de suivi infirmier, bibliothèque de parcours et de contenus pédagogiques (all in one) : une plateforme unique pour le suivi des patient aigus, chroniques et complexes autour de 4 volets:

- Prévention et détection précoce
- Espace patient et orchestration des parcours
- Télésuivi
- Télésurveillance



## Module de traitement et d'analyse des données couplé à une plateforme d'intermédiation applicative

Nouveal et Maela développent un module qui permettra de surveiller les signes vitaux des patients à distance, d'exploiter et d'analyser des données structurées et enfin de les partager de manière sécurisée avec des logiciels directement hébergés.



## Environnement concurrentiel

On constate un phénomène de concentration sur le marché du télésuivi et de la télésurveillance. L'entrée dans le droit commun de la télésurveillance médicale a renforcé l'appétit de certains acteurs (Résilience, Satelia, Séméia, etc.) et a conduit d'autres acteurs à nouer des partenariats d'intégration (HOPPEN avec Résilience + Cureety + Continuum + Hoopcare) et en a découragé d'autres (Air liquide) Certains acteurs du télésuivi positionnés sur la technologie SMS (Calmedica & Directosuivi) simple et inclusive ne sont cependant pas alignés sur la RGPD et tentent de défendre leur technologie.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Gestion du parcours de prise en charge



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



Facilitation du retour au domicile



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Suivi du patient au cours du temps



Appui au diagnostic médical



Prévention et Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage et sécurité de l'information médicale et des données du patient



Fracture numérique



Solvabilisation du système de santé



Addiction et comportements à risques



Vieillesse de la population



## Aires médicales adressées par la solution

Toutes les aires thérapeutiques sont concernées.

## Description du contexte et des besoins

Covidom permet un suivi automatisé, des patients suspects ou confirmés d'une affection COVID-19 traitée. Covidom prend en charge la télésurveillance, désengorgeant les hôpitaux et permettant de maintenir le patient à domicile et de déceler les cas graves à distance.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

En adaptant sa plateforme et en intégrant un nouveau protocole scientifiquement approuvé Nouveal a permis aux professionnels de santé de :

- ▶ Se concentrer sur les cas les plus complexes, à risque ;
- ▶ Détecter les émergences de foyer sur le territoire ;
- ▶ Suivre l'évolution de la contamination ;
- ▶ Collecter des données dans la durée sur les symptômes de la pandémie ;
- ▶ Exploiter et analyser les données pendant et après la pandémie.



Identité sociale du client / entreprise

*« Covidom, décisif pendant la première vague. Toujours indispensable pendant la deuxième vague »*

**Martin Hirsch – directeur général de l'APHP**



## Impact en quelques chiffres clefs

**17 000** journées d'hospitalisation évitées en 1 an et demi grâce à Covidom

**86 %** des patients interrogés font part d'un stress diminué

**84 %** des professionnels de santé recommandent Covidom





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

Aujourd'hui Nouveal et Maela impactent positivement le système de santé et des prises en charge en permettant de :

- ▶ Fluidifier l'accès aux consultations et aux admissions
- ▶ Optimiser les tâches et les appels des soignants – *avec un gain de 2h par jour pour les infirmières de coordination*
- ▶ Assurer un recueil de données de vie réelle
- ▶ Détecter précocement les rechutes ou les états graves
- ▶ Au patient d'être acteur de son parcours de santé et de sa convalescence
- ▶ Au patient de garder un contact privilégié avec le système de santé
- ▶ Au patient de se sentir bien préparé et sécurisé dans le cadre d'une hospitalisation ou d'une chirurgie
- ▶ De réduire le prix du système de santé



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Nouveal appuie sa démarche en achetant notamment du matériel informatique recyclé et revalorisé, et en réalisant des audits des consommations (cloud green IT) pour une optimisation des ressources. Au quotidien l'entreprise favorise les échanges par vidéo surveillance aux réunions physiques impliquant de prendre des transports tel que l'avion.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Nouveal est une entreprise inclusive. Ses salariés présente aujourd'hui une mixité homme-femme respectée. L'entreprise offre des opportunités aux étudiants en proposant des alternances.



### Protection des données personnelles

Les données de santé collectées par l'application sont hébergées en France, par le MIPIH – prestataire français certifié hébergeur de données de santé (HDS), Nouveal propose une solution respectant les « security by design et privacy by design »



### Engagements et impacts sociétaux

Dans le cadre de son engagement pour l'amélioration continue de ses process, de ses solutions et de ses activités, Nouveal réalise annuellement des enquêtes de satisfactions auprès de ses clients.

De plus, Nouveal a signé la charte « Engagé pour la e-santé » de l'Agence du Numérique en Santé.

# NOÉ SANTÉ

## Dispositif national de coordination de retour à domicile post hospitalisation

### Identité de l'entreprise



Créée en 2020



20 employés en 2022  
(+12 employés en plus depuis 2021)



NC

### Noé Santé en quelques mots

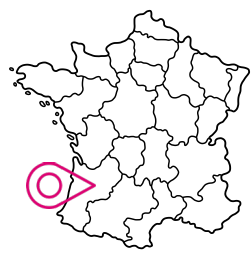
Noé Santé est un dispositif de coordination de retour à domicile post-hospitalisation.

Nos solutions garantissent une meilleure prise en charge globale en assurant l'organisation de la continuité des soins à domicile.

Noé Santé améliore la coordination ville-hôpital sur les aspects médicaux, paramédicaux et sociaux et travaille en étroite collaboration avec des partenaires pour la mise en place des aides à domicile.

Noé Santé propose également une offre "Maintien à domicile" afin de compléter les prises en charge et de renforcer les parcours de vie tant sur la dimension du soin que de celle de l'aide.

### Implantation géographique



Siège social : Bordeaux  
Bègles (33130)

### Identités des fondateurs



Mr Denis CAMPAGNA  
N° de téléphone : 06.20.85.51.03



Mr Ludovic BRUNETAUD  
N° de téléphone : 06.38.82.97.89



Mr Hamid BAKACHE  
N° de téléphone : 06.03.77.24.96



Mr Elyes KERKENI  
N° de téléphone : 06.61.40.45.14



Mr Guillaume FOUCART  
N° de téléphone : 06.62.77.61.15

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au  
marché

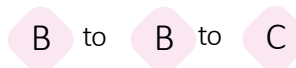


Passage  
à l'échelle



Extension

### Stratégie commerciale





## Structures partenaires et associées

4 solutions commercialisées

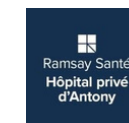
1 solution en cours de développement

La Poste Santé

DIA

17

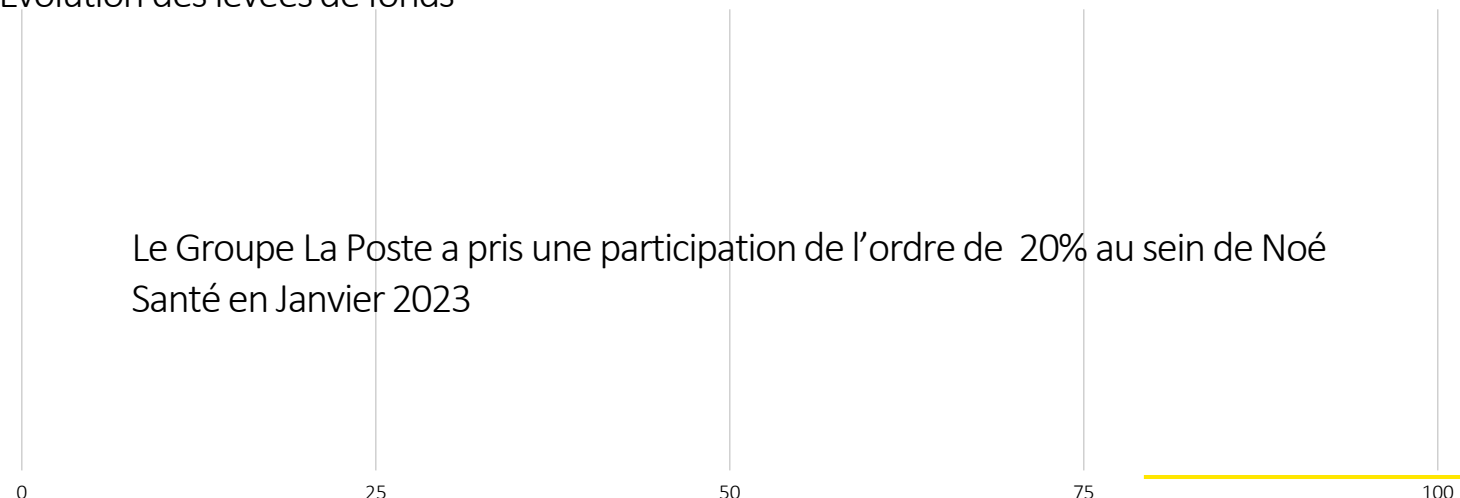
principaux clients / partenaires



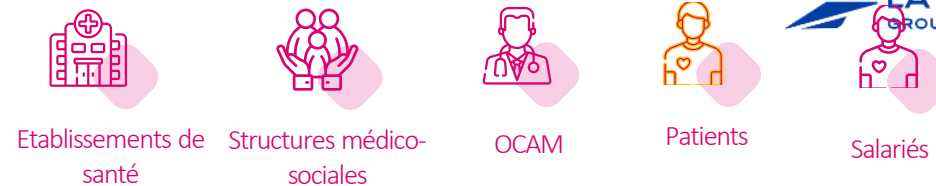
### Liste priorisée des investisseurs



### Evolution des levées de fonds



Cibles de l'entreprise



Chiffres clefs

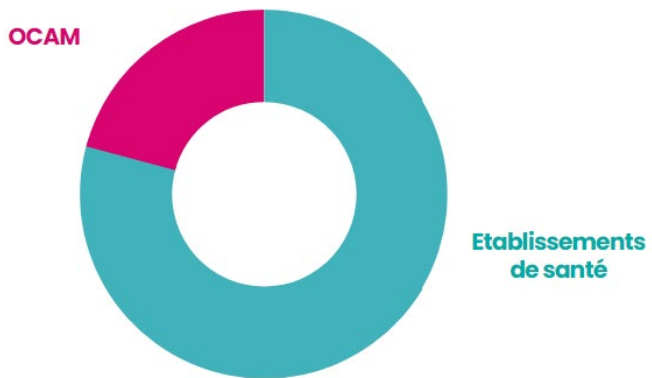
13	établissements de santé	+ 6000	Sorties d'hospitalisation
150	Collaboration avec + de 150 établissements de santé via les OCAM	-3	Jours de DMS

18% du chiffre d'affaires investis annuellement en R&D

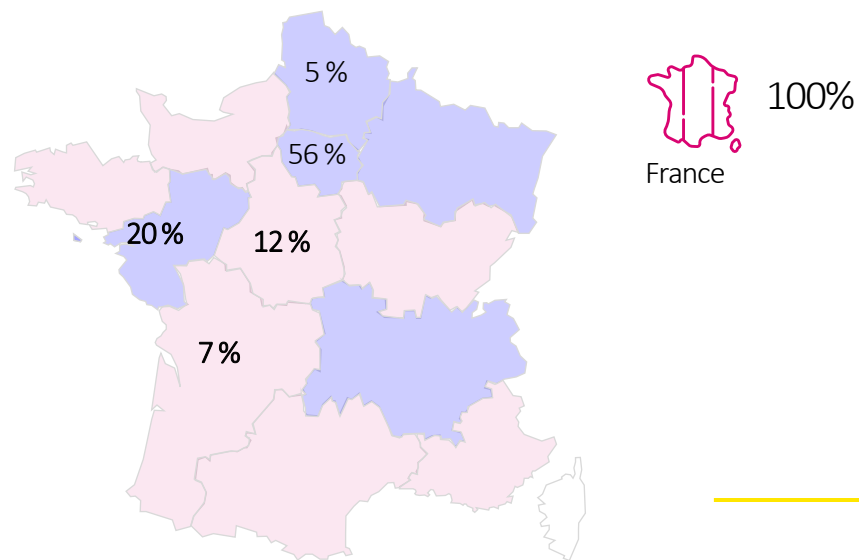
Brevets déposés par l'entreprise

Non

Répartition du chiffre d'affaires



Répartition géographique du chiffre d'affaires





## Environnement concurrentiel

	SIMPLICITE	DIGITALISATION	ACCOMPAGNEMENT HUMAIN	ACCOMPAGNEMENT TERRAIN	ACCOMPAGNEMENT COMPLET
<b>Noé Santé</b>	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
<b>Médis Santé</b>	X	X	XX	XXX	XX
<b>Prado</b>	X		XX	XXX	XXX
<b>HAD</b>	XXX		XX	XXX	XXX
<b>Medicalib</b>	XX	XXX	X		X
<b>Libheros</b>	XXX	XXX	XX		XX
<b>Assisteurs</b>	XX	XXX	XX		



## Etapes du parcours d'accompagnement des patients



**PATIENT HOSPITALISÉ**  
Médicalement sortant.



**PRATICIEN HOSPITALIER**  
Donne son accord pour la sortie du patient et transmet le protocole de sortie.



**COORDINATEUR DE SORTIE - (IDE)**  
Présent au sein de l'établissement ou en distanciel, il recueille le consentement du patient puis réalise son bilan en lien avec l'équipe hospitalière, les assistantes sociales et ses aidants afin de construire le plan de sortie.



**RÉFÉRENT DE CONVALESCENCE**  
Il coordonne à distance la sortie du patient et met en place l'ensemble des prestations nécessaires pour son retour à domicile, conformes au plan de sortie réalisé.



**SUIVI DU PATIENT**  
Le référent de convalescence émet des appels sortants durant 21 jours après l'hospitalisation afin de s'assurer de la bonne convalescence du patient et ajuster au besoin des demandes connexes



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Coordonner la médecine de ville et l'environnement hospitalier



Accompagner les aidants qui sont en moyenne à 300km des patients  
Tensions fortes de gestion des lits



Difficultés à maintenir et à recruter du personnel



Complexité à trouver des professionnels et des structures de convalescence.



Veilleissement de la population



Mise à disposition de nouvelles solutions



## Aires médicales adressées par la solution



Tous services hospitaliers MCO et tous profils de patients

### Description du contexte et des besoins

Les cloisonnements et l'émiettement des services de soins et d'aide sur les territoires entraînent pour les usagers et les professionnels un manque de lisibilité des aides et des offres de services adaptés aux situations et aux besoins.

La complexité des démarches engendre des ruptures des prises en charge préjudiciables à la qualité de vie des patients et des familles.

### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Les solutions Noé Santé permettent de répondre en partie à l'augmentation exponentielle des demandes d'aides et d'accompagnement au retour à domicile dans un environnement institutionnel en tension et en pleine transformation.

Les services de coordination et de suivi de convalescence Noé Santé permettent d'accompagner les patients et les proches aidants lors de leur période d'hospitalisation. Les coordinatrices de sortie (IDE) Noé Santé sont implantées directement dans les établissements de santé. Ce fonctionnement permet d'une part de décharger les équipes hospitalières, et d'autre part de limiter les réhospitalisations par un accompagnement sur mesure et adapté.

Noé Santé a un impact réel sur la diminution des coûts de santé, les risques de réhospitalisation et la qualité du parcours patient.

### Témoignage d'un patient

“J'ai pu bénéficier des services de Noé Santé dans le cadre de la sortie d'hôpital de ma mère. Ce fut un vrai soulagement de pouvoir m'appuyer sur une équipe de professionnels pour gérer tous les aspects médicaux et logistiques. J'ai pu ainsi me consacrer pleinement à elle”

Valérie, aidante de 57 ans.



### Impact en quelques chiffres clefs

- 98% des patients accompagnés déclarent être satisfaits
- 35% de diminution du taux de réhospitalisation
- + de 18 000 jours d'hospitalisation évités
- - 3 jours de DMS dans les établissements de santé où le dispositif est actif





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- La coordination apportée aux patients lors de leur retour à domicile permet de sécuriser le parcours patients, et limiter les risques de réhospitalisation grâce au suivi de convalescence apportée durant 21 jours
- La mise en place du dispositif Noé Santé au sein des établissements de santé permet de réduire de 3 jours la durée moyenne de séjour (DMS) et d'apporter une aide aux équipes hospitalières en tension,
- Le suivi apporté par Noé santé réduit les passages à l'hôpital et contribue à désengorger le système de soin, améliorer la qualité de vie des patients et des aidants et ainsi réduire les dépenses de santé
- La mise a disposition du dispositif aux OCAM apporte aux organismes des services à valeur ajoutée dans un objectif de fidélisation des adhérents et réduire les coût de prise en charge d'une hospitalisation



## Engagements sociaux et écologiques



### Environnement

A chaque nouveau collaborateur recruté, un arbre est planté



### Egalité salariale et inclusion sociale

Noé Santé est une société respectant une mixité parfaite parmi ses salariés et au sein de son comité de direction



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données de santé collectées sont stockées dans le respect de la réglementation chez un hébergeur agréé Hébergeur de Données de Santé (HDS). Le traitement des données des patients respecte également le RGPD.



### Engagements et impacts sociétaux

Accompagnement des patients et des aidants dans des moments de vie difficile  
Soutien aux équipes soignantes (ville et hôpital)  
Réduction des dépenses de santé



## L'entreprise soutenue :

➤ **H4D**

➤ *Entreprise co-soutenue avec Bpifrance*

p. 175



Le 1<sup>er</sup> Cabinet Médical Connecté au service des patients et des médecins

## Identité de l'entreprise



Créée en 2008



55 employés en 2021

## Implantation géographique



Paris

Boston (MA)

Milan

Siège social Locaux

## Identité des personnes clés



**Dr. Franck Baudino**, Médecin, Master en relations et affaires internationales (SciencePo). Président et fondateur – expertise en stratégie d'entreprise, écosystème de la santé, innovation en e-santé. *Ambassadeur de la French Tech. Membre du comité sur la télémédecine du réseau French Healthcare. Président de la commission à la Société Française de Santé Digitale*



**Mme. Valérie Cossutta**, (20 ans d'expérience), Master Gestion et IAE, Executive Management Babson College, HEC Paris. Directrice générale, expertise dans l'industrie Haute technologie à des fonctions de direction (Siemens, Areva)

## Raison d'être et finalités des produits

H4D est une société française pionnière en télémédecine. Elle offre un accès à un médecin à distance grâce à la **Consult Station® ou en visio avec des dispositifs médicaux connectés**. Alternatives pertinentes pour permettre un examen clinique, 98% des diagnostics peuvent ainsi être posés grâce à la **Consult Station®** et la bibliothèque de télésemiologie H4D.

Cette offre s'adresse en priorité aux personnes confrontées à des difficultés d'accès aux soins (habitants de zones sous-médicalisées, personnes âgées en hébergements collectifs ou étudiants) et aux salariés en entreprise dans le cadre de la médecine du travail ou la qualité de vie au travail.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Juin 2023

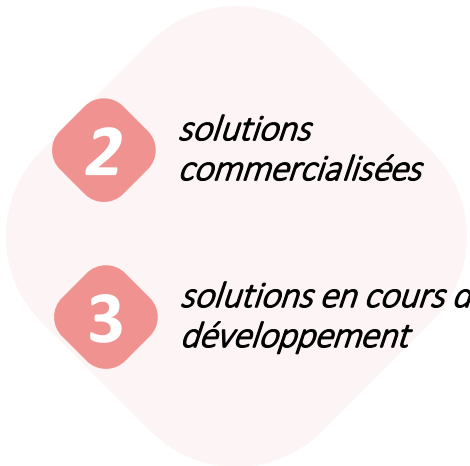
H4D propose d'intégrer la Consult Station® et objets connectés pour adresser la QVT & MDT au sein de différents sites dont les entreprises, collectivités, établissements de santé, ou établissements collectifs.



## Contacts

**Mme. Valérie Cossutta** – Directrice Générale  
+33 6 78 50 71 44 ;  
[valerie.cossutta@h4d.com](mailto:valerie.cossutta@h4d.com)

**M. Bertrand Faucilhon** – Directeur commercial  
+33 6 99 40 10 71 ;  
[bertrand.faucilhon@h4d.com](mailto:bertrand.faucilhon@h4d.com)



### Structures partenaires et associées

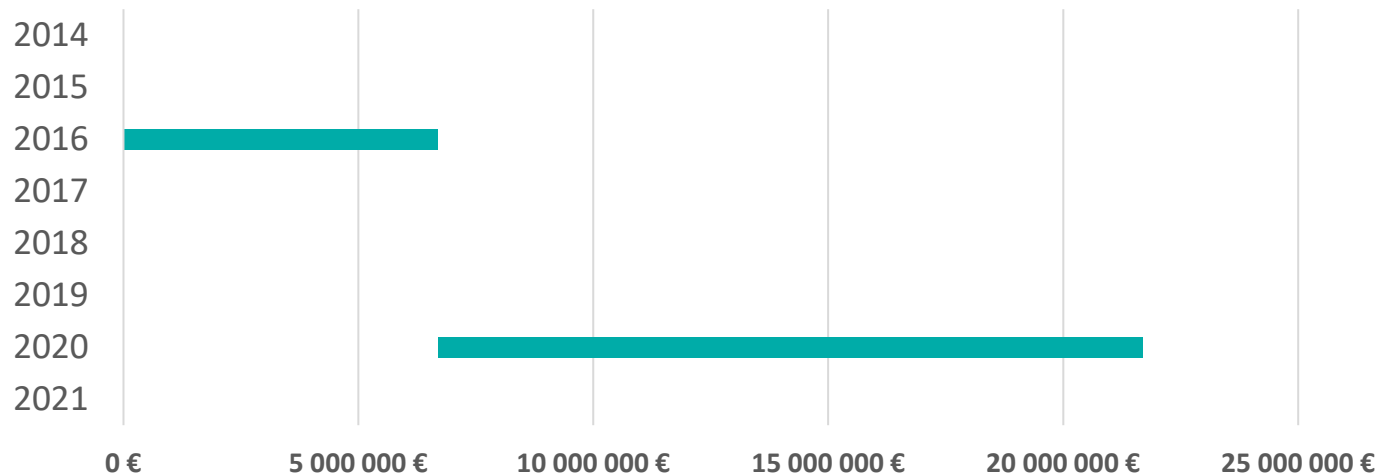
- CHU Angers, Hôpital Privé du Vert Galant (93)
- Faculté de médecine Lyon Sud Charles Mérieux (Pôle Lyon Sud de Simulation en Santé)
- La French Tech, BPI – AXA – ATOS



### Liste des investisseurs



### Evolution des levées de fonds





## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

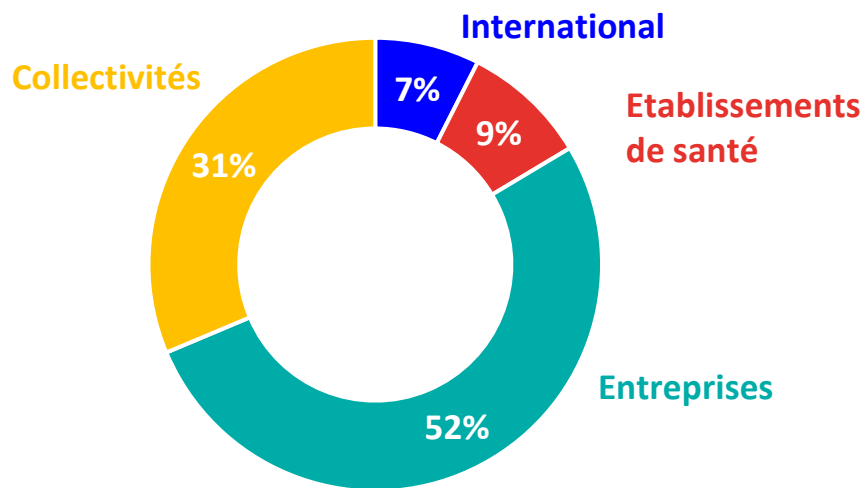
Patients

Autres  
structures  
(collectivités et  
entreprises)

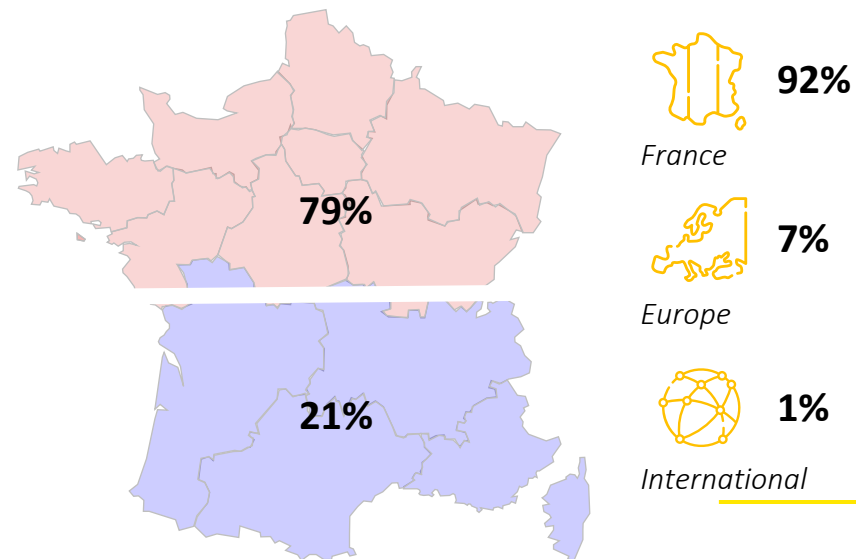
**50% du chiffre d'affaires investi annuellement en R&D**

**Brevets déposés par l'entreprise** **Oui**  
28 brevets (Europe, Monde) depuis 2006

## Répartition des solutions de TLM par segment de marché



## Répartition géographique du chiffre d'affaires





## Cabine connectée / Consult Station®

H4D propose une cabine connectée, la **Consult Station®**, certifiée Dispositif Médical de Classe IIa, qui permet une pratique médicale de qualité en médecine de soins ou de spécialités, en prévention et santé au travail.

L'ensemble des 14 capteurs et instruments intégrés dans la **Consult Station®**, sont utilisables par un patient tant pour réaliser une téléconsultation clinique avec un médecin en visioconférence que pour un bilan de santé autonome.

H4D propose d'intégrer cette cabine au sein des entreprises privées, collectivités ou établissements de santé.



Maturité



## Environnement concurrentiel

Plusieurs acteurs sont présents sur ce marché en pleine expansion. H4D est aujourd'hui le pionnier sur ce marché. La conformité à la réglementation et son expertise médicale garantissent son leadership en termes de qualité, d'éthique et d'utilité médicale.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Prévention et information des citoyens



Appui au diagnostic médical



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé



Addiction et comportements à risques



Mise à disposition de nouvelles solutions



Formation continue des professionnels de santé



## Aires médicales adressées par la solution

Ensemble des aires médicales couvertes par une consultation d'un médecin généraliste. La solution H4D convient également à la pratique de médecine de spécialité (dermato, pneumo, cardio, ORL, psy notamment).



## Kits mobiles connectés H4Devices®

H4D propose également une gamme modulaire de kits mobiles connectés, certifiés Dispositifs Médicaux, associés à l'application **MyH4D**, qui permettent de pratiquer l'examen médical au plus près des patients. Personnalisables pour répondre aux besoins du client, les kits peuvent être utilisés seuls ou en complément de la **Consult Station®**, en médecine de soins ou de spécialités, en prévention et santé au travail.

Ils sont utilisables par un patient en mode check up (autonome) ou pour réaliser une téléconsultation clinique avec un médecin en visioconférence. Ils peuvent également être utilisés par des infirmières libérales pour des téléconsultations cliniques au domicile des patients.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

- Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation
- Appui à la délivrance et à la prise des traitements
- Prévention et information des citoyens
- Facilitation du retour au domicile
- Maintien au domicile
- Appui au diagnostic médical
- Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé
- Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs
- Suivi du patient au cours du temps



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution

- Désertification médicale et délais de prise en charge
- Partage de l'information médicale et des données
- Solvabilisation du système de santé
- Vieillesse de la population
- Addiction et comportements à risques
- Mise à disposition de nouvelles solutions
- Formation continue des professionnels de santé



## Aires médicales adressées par la solution

Ensemble des aires médicales couvertes par une consultation d'un médecin généraliste. La solution H4D convient également à la pratique de médecine de spécialité (dermato, pneumo, cardio, ORL, psy notamment).

## Description du contexte et des besoins

Le Conseil Départemental de l'Ain a choisi la solution H4D pour pallier le manque de médecins sur son territoire (lutte contre la désertification médicale). Les cabines H4D s'intègrent dans le maillage sanitaire local existant pour répondre aux besoins des patients et à l'accès aux soins non programmés. Elles visent également à apporter du temps médical supplémentaire (médecine générale dans un premier temps et spécialiste dans un second) sur le territoire.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

- ▶ Installation de 5 cabines de téléconsultation entièrement équipées (Bourg-en-Bresse, Montréal-La-Cluse, Belley, St Julien sur Reyssouze + 1 autre commune à venir (Valserhône probablement))
- ▶ Accompagnement et un suivi rapproché (communication, conférence de presse, formation, rencontre des élus, médecins et CPTS locales, journées portes ouvertes, etc.), avec sensibilisation des élus, ARS, Ordre des Médecins, médecins du territoire, hôpitaux et CPTS.
- ▶ Service après-vente et coordination médicale
- ▶ Amélioration de l'offre de soins et renforcement de l'activité des professionnels de santé existants

Nombre de téléconsultations sur les 4 cabines déployées (depuis le lancement de la 1ère, le 26 novembre 2020)



Jun 2023



## Département de l'Ain

« Rendez-vous rapide quand le médecin traitant ne répond pas au téléphone »

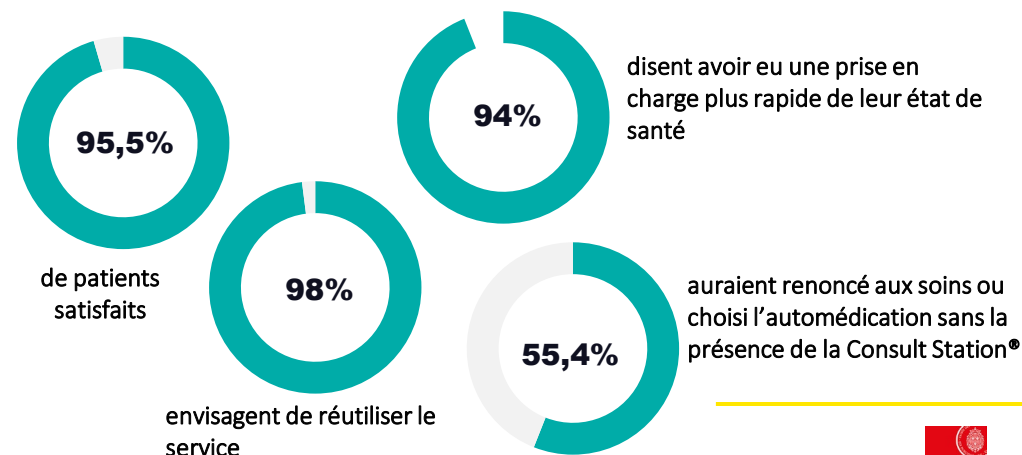
« Enchanté par cette formule. Mon médecin traitant est parti en retraite. Plus aucun médecin ne prend de nouveaux patients. Sans la cabine j'étais démuni. En attendant de trouver un médecin, cette formule est excellente. Et même quand j'aurai à nouveau un médecin traitant, j'irai à la cabine pour des petits problèmes ou simples renouvellements d'ordonnance. »

« Je suis vraiment très satisfaite de ce service qui a permis de déceler un problème de santé et le médecin a vraiment été efficace »



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ 1 125 téléconsultations en 11 mois sur le Département (ouverture de la première cabine fin novembre 2020) et 95,5% de patients satisfaits





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Renforcement de l'offre médicale en proposant une cabine connectée au plus proche des patients, des entreprises, des collectivités, et des établissements de santé ;
- ▶ Réduction des déserts médicaux en facilitant l'accès aux soins de l'ensemble des populations ;
- ▶ Amélioration de la prise en charge médicale en proposant des bilans de santé périodiques ou programmes de préventions réguliers.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable



### Egalité salariale et inclusion sociale

H4D s'efforce depuis des années d'engager des actions en matière de RSE, tant sur la fabrication de nos solutions que sur leur livraison à travers la France et le monde, ainsi que leur maintenance et commercialisation. H4D privilégie pour cela des fournisseurs ayant une politique RSE importante et utilisant des produits recyclés, recyclables ou favorisant leur réutilisation. Notre engagement en tant que fabricant et importateur de solutions de télémédecine clinique (déclarations sur les responsabilités en matière de sécurité de l'information dans le cadre de la base de données européenne des dispositifs médicaux disponibles sur demande) :

- une meilleure sélection des fournisseurs et de l'usage des produits et services H4D (en appliquant la démarche des 3 R : Réduire, Réutiliser et Recycler),
- la compréhension « sociale » des besoins de nos clients, d'autant plus à l'ère de la digitalisation et dans l'utilisation de dispositifs médicaux connectés,
- la nécessité de réduire les impacts négatifs de la production de tels DM, tout en gardant en tête leur utilité et leur nécessité, dans le cadre de la gestion de soins non programmés et de l'accroissement des déserts médicaux en France et dans le monde,
- l'importance d'une communication responsable et engagée quant à nos solutions et nos produits, leur production et leur utilisation



### Protection des données personnelles

Les données de santé traitées par H4D sont stockées chez un hébergeur certifié HDS et leur traitement répond aux exigences RGPD. La cabine Consult Station® est un dispositif médical de classe IIa.



### Engagements et impacts sociétaux

La solution proposée par H4D permet de retrouver une proximité médicale dans les territoires défavorisés. L'accès aux soins est ainsi assuré.

## Les entreprises soutenues :

➤ **Invivox**

p. 183



➤ **Primaa**

p. 189



➤ **Incepto**

p. 195



➤ **Lucine**

p. 201



➤ **BioSerenity**

p. 206



➤ **Mila**

p. 211



➤ **Implicity**

p. 216



➤ **Ludocare**

p. 221



➤ **Naox Technologies**

p. 225



➤ **Tribun Health**

p. 229



➤ **Doctolib**

p. 234



➤ **Ambler**

p. 239



➤ **Kiro**

p. 245



➤ **Withings**

p. 251



➤ **SantéAcadémie**

p. 262



➤ **Gleamer**

p. 266



*Démocratiser et faciliter l'accès à la connaissance dans le domaine de la santé pour améliorer les conditions d'exercice des professionnels de santé et la qualité des soins aux patients dans le monde entier*

## Identité de l'entreprise



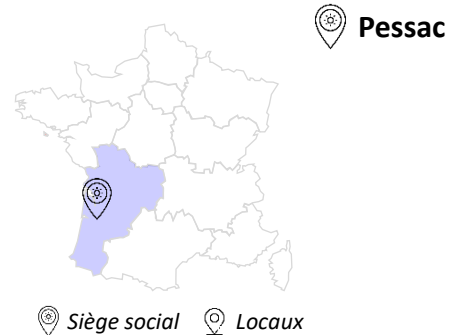
**Créée en août 2015**



**45 employés en 2023**

*(+11 employés par rapport à 2021)*

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Julien Delpech** (20 ans d'expérience), diplômé école de commerce (ESSEC). CEO & Cofounder – Expertise : connaissance du secteur de la santé, internationalisation.



**M. Patxi Ospital** (18 ans d'expérience), diplômé école de commerce (ESC Pau Business School). Founder & Managing Director – Expertise : connaissance du secteur de la santé, internationalisation.

## Raison d'être et finalités des produits

Invivox est la plateforme de référence pour le partage de connaissances entre acteurs de santé. Invivox offre une solution innovante permettant aux acteurs de la santé de partager et de consommer une offre large de formations continues online et onsite, multi-formats, multi-spécialités et multi-langues.

Invivox, c'est aussi Invivox Academy, une académie de webinaires et de débats pour échanger sur les apprentissages et dernières innovations digitales appliquées à l'univers de la santé.

## Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



**Passage à l'échelle**



*Extension*

## Stratégie commerciale



Invivox propose aux acteurs du monde de la santé une solution unique permettant de rendre disponibles des formations à destinations des professionnels de santé et de collecter les data de consommation de ces formations







## Contacts

**Mme. Flore Maroteaux** – Directrice financière +33 6 23 47 67 04 ; [fmaroteaux@invivox.com](mailto:fmaroteaux@invivox.com)

**M. Julien Delpech** – CEO +33 7 68 50 91 88 ; [idelpech@invivox.com](mailto:idelpech@invivox.com)

Structures partenaires et associées

**1** Plateforme de formation médicale en peer-to-peer

-  Plusieurs universités de renom (Columbia, Johnn Hopkins, etc.)
-  RESAH (référencement)
-  Unitech
-  Village Crédit Agricole

principaux clients/  
partenaires

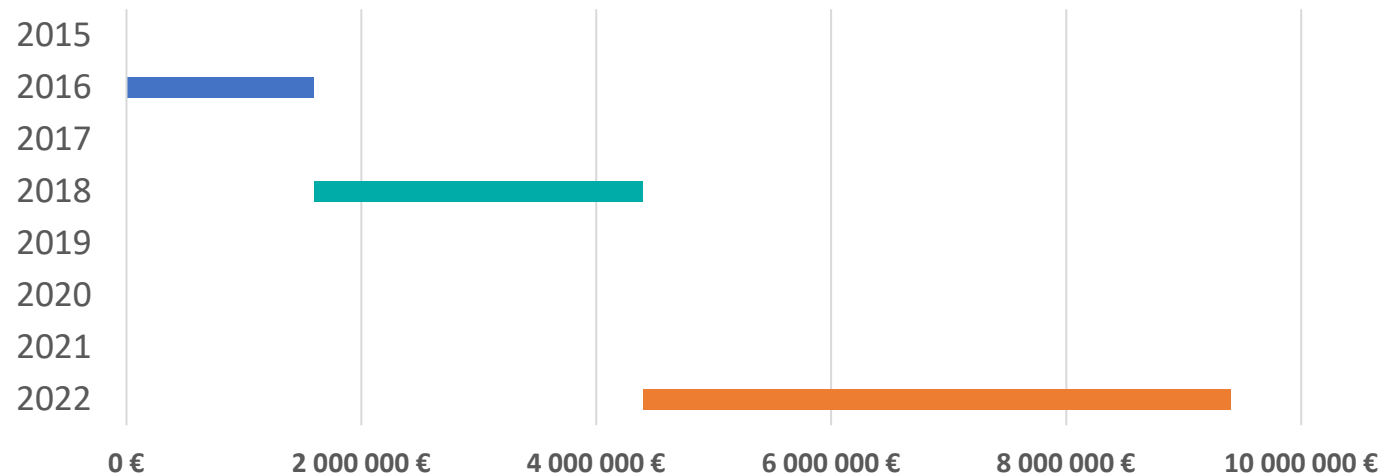


Liste priorisée des investisseurs

- 1 
- 2 
- 3 
- 4 



Evolution des levées de fonds





Cibles de l'entreprise

 **Etablissements  
sanitaires**

 **Structures  
médico-sociales**

 **Professionnels  
libéraux**

 **Patients**

 **Autres  
structures**




**Chiffres clefs – 320 000** professionnels de santé utilisateurs

Fournisseurs de formation

**90**  Industriels  
(Laboratoires de dispositifs médicaux,  
Laboratoires pharmaceutiques,...)

**30**  Académiques  
(Organismes de formations,  
sociétés savantes, CHU,...)

Top des spécialités des utilisateurs

**12%**  Chirurgie-dentaire

**7%**  Anesthésiologie

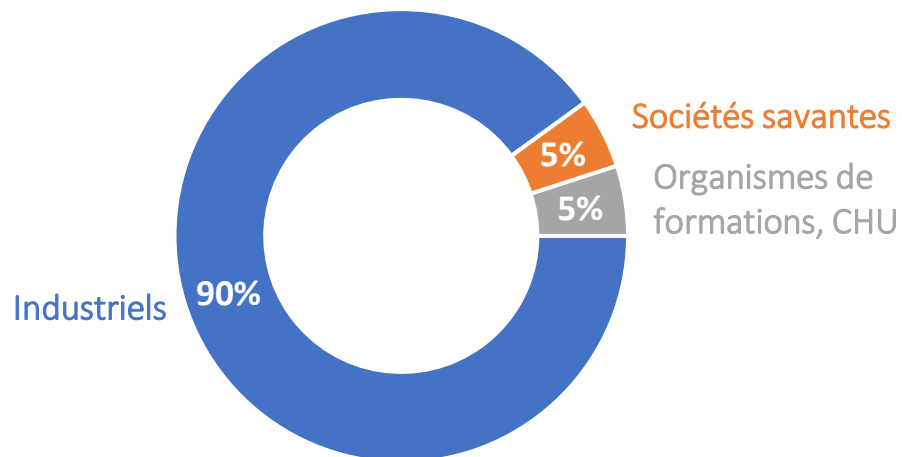
**6%**  Médecine générale




**Brevets déposés par l'entreprise**


**Non**

Répartition du chiffre d'affaires



Répartition géographique des utilisateurs

 **31 %**  
France

 **19 %**  
Europe hors France

 **50 %**  
International





### Plateforme de formation & service de promotion des formations des industriels

Invivox propose une plateforme adaptée aux nouvelles contraintes de formation des professionnels de santé sous forme d'outil de marketplace et de logiciel SaaS, via un accès vendu aux acteurs santé. Elle adresse plus de **25 spécialités** dans **160 pays**.



Invivox permet aux industriels de la santé de faire la promotion de leurs contenus de formation en les accompagnant si besoin dans leur création (conversion vers du contenu interactif et/ou diffusable). Des outils d'analyse permettent d'améliorer la connaissance de l'audience.



### Environnement concurrentiel

Invivox est un pionnier de la formation des professionnels de santé. D'autres acteurs plus récents existent mais ne disposent pas de la même implantation sur le marché.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*Invivox n'adresse pas directement le parcours de prise en charge du patient*



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Mise à disposition de nouvelles solutions



Formation continue des professionnels de santé



Partage de l'information médicale et des données



Désertification médicale et délais de prise en charge



### Aires médicales adressées par la solution

*Invivox adresse l'ensemble des aires médicales*

## Description du contexte et des besoins

Medtronic cherche à développer la transformation digitale de leurs pratiques marketing & commerciales afin d'accroître son pipe de prospects (i), consolider les relations avec les clients existants (ii). Ces actions (i)+(ii) devront permettre d'accroître le business (sales, upsell, fidélisation clients).

Medtronic ne possède pas d'expérience ou de compétences digitales maket/sales pour opérer cette transformation ni d'outils ou systèmes internes digitaux.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Invivox permet, au travers de sa plateforme, de rendre visible les offres de formations distancielles multi-formats de Medtronic. Cette offre est diffusée auprès des communautés de professionnels de santé identifiées comme cible.

Invivox a également mis en place un logiciel plug&play, facile d'implémentation et intégration avec les outils internes de Medtronic. Ce logiciel a permis un passage de l'offre de formation Medtronic du tout présentiel (workshops, symposiums, ...) au tout distanciel (webinaires, video learning, capsules produit, ...). Les données comportementales des inscrits aux différents contenus étant partagés avec Medtronic leur permettant d'identifier de nouveaux prospects.

**Medtronic**

## Mise en place de pratiques digitales dans leur stratégie marketing et commerciale

“Lors de la crise Covid, nous avons fait en 2 semaines ce que nous aurions fait normalement en 2 ans.”

Laurence Comte Arassus  
(Présidente Medtronic, Paris - France)

Formation de 1200 anesthésistes à l'utilisation des respirateurs



## Impact en quelques chiffres clefs

- Accroissement de la visibilité de Medtronic auprès des communautés recherchées
- Accroissement du reach et des contacts avec la base de clients existants
- Collecte de data analytiques

### Perspectives :

- Elargissement du périmètre géographique
- Intégration dans leur système interne
- Referral clients





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Amélioration continue des professionnels de santé sur les avancées scientifiques et technologiques récentes
- ▶ Amélioration des conditions d'exercice des professionnels de santé via un accès aux formations des meilleurs KOL de chacune des spécialités. Invivox permet un meilleur transfert de connaissance vers l'ensemble des professionnels de santé (y compris ceux n'ayant pas habituellement accès à ces offres de formations en zones défavorisées) en s'appuyant sur le digital.
- ▶ « *Un médecin qui ne se forme pas est un médecin dangereux* ». Ce nouveau mode de consommation des formations permet d'accroître la qualité de prise en charge des patients par les professionnels de santé en leur permettant d'être toujours à la pointe dans leurs pratiques.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Invivox a entamé une démarche de réduction de son empreinte écologique. Un bilan carbone de l'entreprise est en cours de réalisation.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Invivox est une entreprise inclusive. Ses salariés présente aujourd'hui une mixité homme-femme respectée.



### Protection des données personnelles

Invivox est conforme au RGPD dans son traitement des données personnelles des utilisateurs. Leurs données comportementales sont transmises avec les fournisseurs de formations contractuellement et dans le respect du droit en vigueur.



### Engagements et impacts sociétaux

Invivox est pleinement engagé dans la société. Son produit permet via divers partenariats dont celui mis en place avec Banlieue Santé de rendre possible l'accès à des formations de haute qualité dans des zones moins favorisées.



# Primaa

Primaa développe un logiciel basé sur l'IA pour les diagnostics histologiques, améliorant une étape vitale dans la détection du cancer

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

## Identité de l'entreprise



Créée en 2018



20 employés en 2021

(+30% employés par rapport à 2020)



20 000 € de CA en 2021

(+100% par rapport à 2020)

## Implantations géographiques



Paris

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**Mme Fanny Sockeel Massart** (16 ans d'expérience), Diplômée d'école de commerce (Audencia). CEO & co-fondatrice – expertise en stratégie d'entreprise.



**Mme Marie Sockeel** (8 ans d'expérience), Anatomopathologiste, master en politique de la santé (Science Po). Medical advisor & co-fondatrice – Expertise médicale



**M. Stéphane Sockeel** (12 ans d'expérience), Docteur en neurosciences, Master en Computer Vision (Sorbonne, ENS Paris Saclay). CTO – expertise en imagerie médicale et analyse de données.

## Raison d'être et finalités des produits

Primaa propose un solution d'intelligence artificielle pour automatiser l'analyse des lames d'anatomopathologie. Son objectif est de faciliter le travail des pathologistes dans le diagnostic et la détection des cancers, et ce, afin de contribuer à des diagnostics plus précoces et précis pour améliorer la qualité de prise en charge des patients.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B to B



Vente directe



Vente indirecte



## Contacts

Contact – [contact@primaalab.com](mailto:contact@primaalab.com)

**Mme Fanny Sockeel** – CEO  
+33 (0)6 68 56 07 16 ;  
fanny@primaalab.com



# Primaa

1

*Solution commercialisée dédiée au cancer du sein*

4

*Solution(s) en cours de développement*

## Structures partenaires et associées

- La French Tech
- EIT Health
- Medicen
- Agoranov
- 50 Partners



GRUPE  
HOSPITALIER  
PARIS  
SAINT-JOSEPH

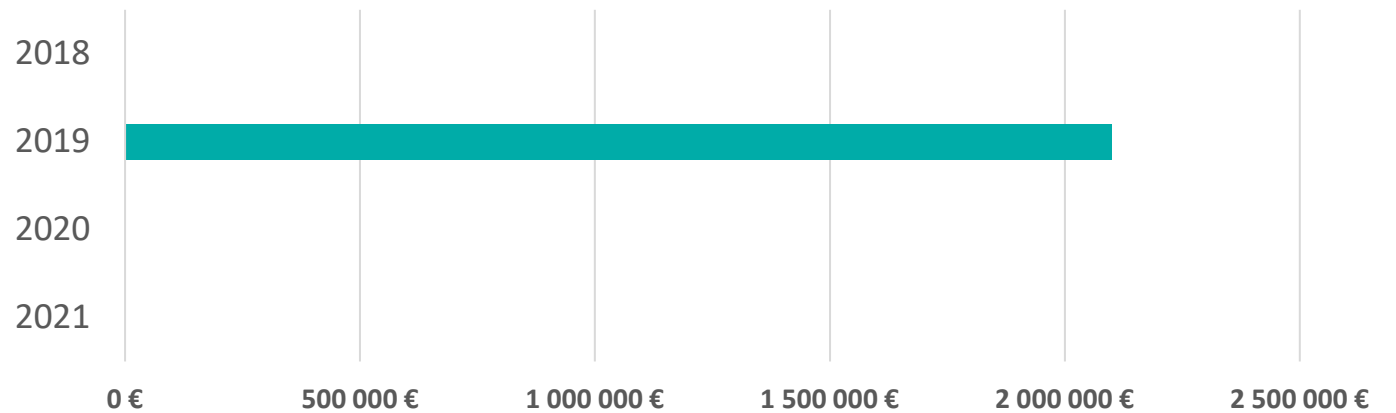
## Liste priorisée des investisseurs



Pleiade Ventures



## Evolution des levées de fonds





# Primaa

**600 000 à 700 000 € investis annuellement en R&D**

**Brevets déposés par l'entreprise** Non

## Cibles de l'entreprise

- Etablissements  
sanitaires**
- Structures  
médico-sociales
- Professionnels  
libéraux
- Patients
- Autres  
structures**

## Chiffres clefs

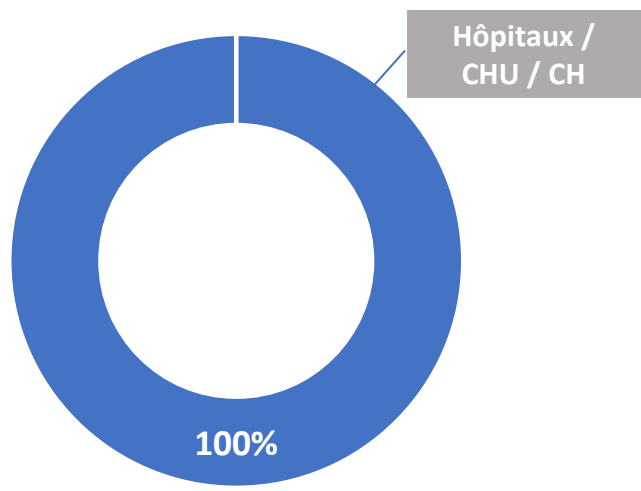
**6** *clients et partenaires*

**Plus de 20** anatomopathologistes utilisant la solution

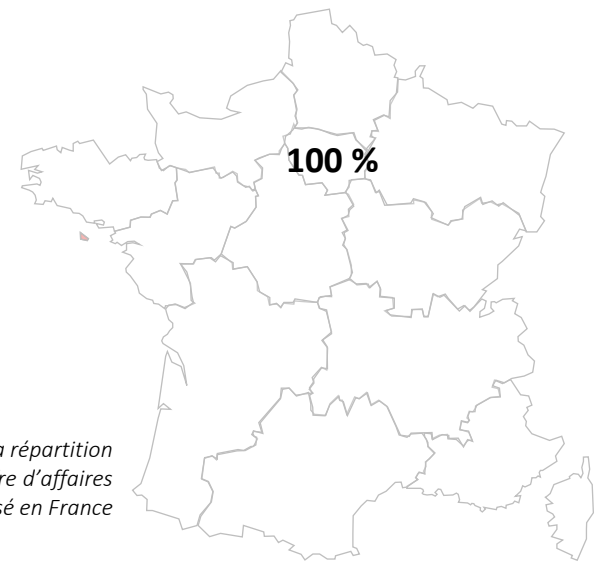
**+32 %** - gain de temps observé lors de l'analyse du lame avec Primaa

**+8 %** - précision du diagnostic réalisée lors de l'analyse du lame avec Primaa

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**100%**  
France

**En cours de discussion**  
Europe

*La carte présente la répartition régionale du chiffre d'affaires réalisé en France*



## Cléo

Primaa propose une plateforme tout-en-un dédiée au cancer du sein : Cléo. Cette solution d'analyse d'images et de détection de biomarqueurs en première lecture permet d'accompagner les pathologistes dans leurs diagnostics. Elle repose sur des algorithmes d'intelligence artificielle qui permettent d'automatiser la lecture des lames d'anatomopathologie.



Cléo est marquée CE et est interopérable avec les infrastructures et scanners de ses clients. La solution a été développée pour l'analyse du cancer du sein, et sera bientôt disponible pour d'autres cancers.



## Environnement concurrentiel

D'autres start-ups ou industriels de la santé développent des solutions d'analyse de lames numériques. Primaa se distingue par la performance de son algorithme et la facilité d'implémentation de prise en main de l'outil par les clients



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Appui au diagnostic médical



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Dépistage et observance des traitements



Désertification médicale et délais de prise en charge



Solvabilisation du système de santé



Vieillessement de la population

## Aires médicales adressées par la solution



Cancérologie







# Cas d'usage client : Intégration et évaluation initiale de la solution Cleo Breast Cancer



## Description du contexte et des besoins

L'hôpital Bicêtre, qui est structuré autour d'une équipe de 12 pathologistes, est une structure pionnière en France dans la digitalisation de son service de pathologie. L'hôpital dispose ainsi depuis plus de 2 ans de scanners et des outils de visualisation permettant de dématérialiser l'analyse des lames en pathologie. Afin de poursuivre sa digitalisation, l'hôpital Bicêtre a souhaité mettre en œuvre la solution Cléo Brest Cancer pour accélérer l'analyse des lames liées associées à de potentiels cancers du sein.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Nos travaux se sont déroulés sur près d'un an pour s'assurer de la bonne intégration de notre outil au sein de l'hôpital de sa compatibilité avec les processus de traitement et de diagnostic appliqués au sein du service de pathologie.

Pour assurer la protection des données personnelles des patients, la solution a été installée au sein même du SI de l'hôpital et non pas en mode cloud. Par ailleurs, nous avons réalisé une analyse rétrospective de plus de 1 000 lames pour assurer la bonne calibration de notre outil par rapport aux scanners de l'hôpital Bicêtre. Désormais, l'outil est utilisé en routine par les pathologistes. Il leur permet d'aisément confirmer leur diagnostic mais aussi d'améliorer la qualité des diagnostics (par exemple, dans le cadre de tumeur non cancéreuses).



## Hôpital Bicêtre (AP-HP)

**« L'utilisation de ces outils d'IA peut nous rendre dépendants ! Je n'étais pas sûre de l'impact des outils d'IA, et maintenant je commence à réaliser qu'ils pourraient être indispensables dans un avenir proche. »**

*Pr. SOPHIE PREVOT, MD, PhD*



## Impact en quelques chiffres clefs

**99,6 %** de sensibilité de détection

**97,0 %** de spécificité de détection (zones non cancéreuses détectées comme bénignes)

**Des centaines** de lames analysées en routine, dont des biopsies du sein et des prélèvements chirurgicaux





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Amélioration du flux de travail des laboratoires et services de pathologies via l'automatisation et l'optimisation des délais d'analyse. Cette amélioration contribue à la réduction des délais de prises en charge et de diagnostic.
- ▶ Réduction du taux de mauvais diagnostic grâce aux algorithmes d'intelligence artificielle réalisant une première lecture des lames. Cette réduction contribue à l'égalité des prises en charge, quel que soient les territoires.
- ▶ Amélioration des actions de diagnostic « courants » permettant aux pathologistes de se focaliser sur les cas les plus complexes afin d'identifier le traitement le plus approprié.



## Engagements sociaux et écologiques



### Egalité salariale et inclusion sociale

Primaa est une entreprise inclusive. Ses salariés présentent aujourd'hui une mixité homme-femme respectée.



### Protection des données personnelles

Primaa, au travers de sa solution Cléo, ne collecte pas de données personnelles. Toutes les données traitées restent conservées sur le réseau interne du client.



### Engagements et impacts sociétaux

Primaa favorise un accès au soin et au traitement en réduisant les inégalités territoriales de santé.

L'entreprise travaille également sur un projet d'implémentation de la solution dans une zone dépourvue de médecins au Ghana.

*Développer et diffuser les outils d'intelligence artificielle pour une radiologie plus précise et plus humaine.*

## Identité de l'entreprise



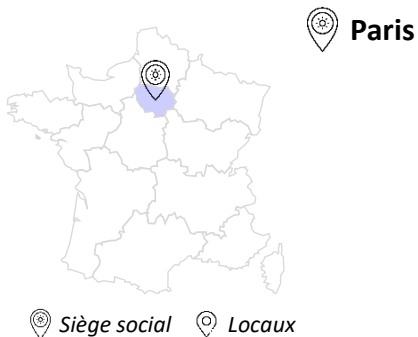
**Créée en 2018**



**71 employés en 2023**

*(51 employés en 2021)*

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Antoine Jomier** (20ans d'expérience), Ingénieur, Ponts et Chaussées. CEO et co-fondateur – expertise en imagerie médicale.



**Dr. Gaspard d'Assignies** (15 ans d'expérience), Radiologue, Phd en computer vision/ quantitative imaging. CMO et co-fondateur – expertise en radiologie interventionnelle.



**Mme. Florence Moreau** (20 ans d'expérience), Ingénieur, Centrale Paris / ENS Paris-Saclay. CTO et co-fondatrice – Expertise en industrie de la santé et imagerie médicale.

## Raison d'être et finalités des produits

Incepto est une plateforme unifiée et sécurisée donnant accès à un catalogue d'applications d'intelligence artificielle dédiées à l'imagerie médicale. Ces algorithmes, qui sont développés par Incepto ou par des partenaires, couvrent l'ensemble des aspects de l'imagerie : radiographie, scanner, PET scan, médecine nucléaire, IRM, etc.

Ces solutions s'intègrent au sein des workflows des établissements et sont interopérables avec le RIS et le PACS. Elles visent à améliorer la qualité des diagnostics et à rendre du temps médical aux professionnels.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

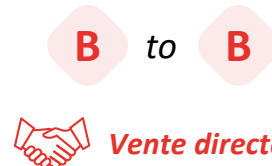


**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale



## Contacts

**M. Lucas Delannoy** – Responsable marketing et communication; +33 7 60 88 92 98 ; lucas.delannoy@incepto-medical.com

- 1** *Plateforme unifiée*
- 16** *solutions d'IA accessibles sur la plateforme*
- 2** *solutions d'IA développées par Incepto et marquées CE*

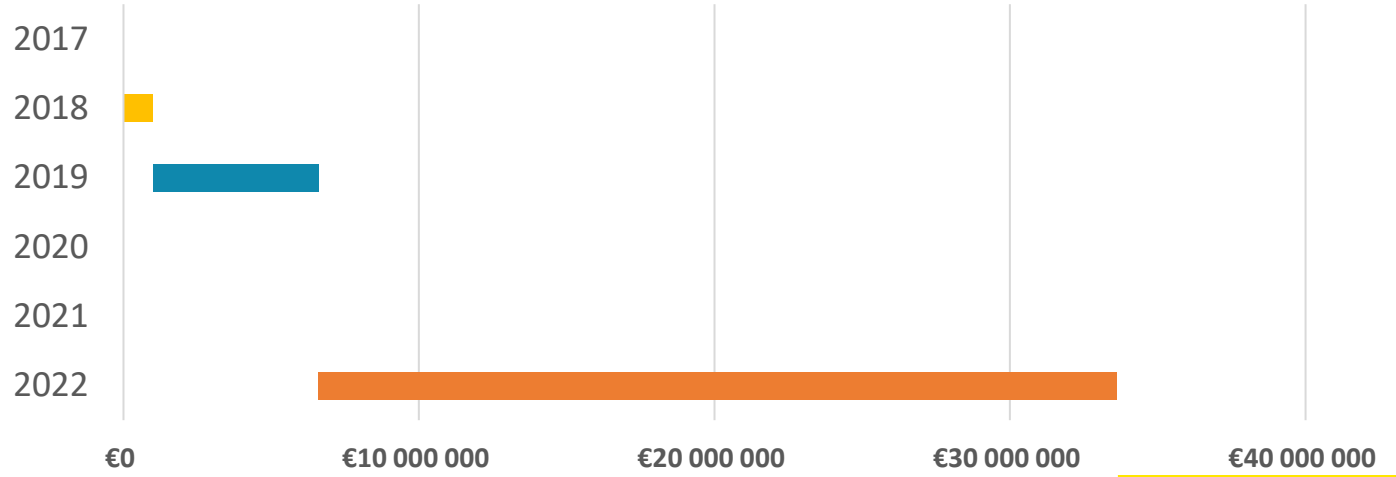
**Liste des investisseurs**



**Structures partenaires et associées**



**Evolution des levées de fonds**



## Cibles de l'entreprise



Etablissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux



Patients



Autres  
structures



### Chiffres clefs – 5M+ d'images médicales analysées à date

dont

70+



établissements de santé déployés

1000+



radiologues utilisateurs de la solution



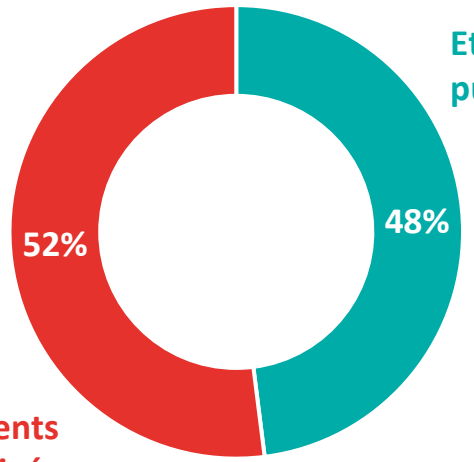
3M€ investis en R&D en 2022



Brevets déposés par l'entreprise

Non

## Répartition du chiffre d'affaires

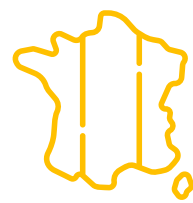


Etablissements  
publics

Etablissements  
privés



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



85%

France



15%

Europe



## Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/X)

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts



### Incepto

Les médecins de différents services (urgences, neurologie, cardiologie, radiologie etc...) doivent analyser les images médicales afin de réaliser le bon diagnostic. Cela constitue une charge de travail importante (en augmentation constante) et peut amener à des erreurs humaines de diagnostics.

Les solutions proposées par INCEPTO (ou ses partenaires au sein de la plateforme) permettent de (i) de collecter et traiter les images avec des algorithmes d'IA conformément au règlement RGPD (ii) améliorer la qualité et l'uniformité des diagnostics, (iii) optimiser les processus de travail et d'analyse des images pour dégager un temps médical précieux.

La plateforme proposée par INCEPTO permet d'accéder à des solutions expertes d'IA directement intégrées dans les outils du radiologue, mais aussi est un accélérateur pour le développement de nouvelles solutions.



### Environnement concurrentiel

INCEPTO propose une approche adaptée, qui consiste à déployer une solution « clef en main » pour les établissements de santé associé à un accompagnement « sur-mesure » pour garantir l'adoption de ces nouveaux usages auprès des clients. Incepto est la plateforme de solutions d'IA pour l'imagerie leader sur le marché en France. L'IA en imagerie fait l'objet d'une forte concurrence dans laquelle INCEPTO se distingue en proposant une plateforme large outillant de nombreux usages.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Appui au diagnostic médical



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Dépistage et observance des traitements



Mise à disposition de nouvelles solutions



Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé



Formation continue des professionnels de santé



Cybersécurité et protection des données



### Aires médicales adressées par la solution



Cancérologie



Troubles psychologiques et neurologiques



Maladies cardiaques



Plaies et traumatologies



## Description du contexte et des besoins

Incepto et France Imageries Territoires signent un partenariat en 2020 qui permet le déploiement des solutions d'Intelligence Artificielle proposées par la plateforme Incepto dans tous les centres d'imageries du groupe France Imageries Territoires situés à Dunkerque, Vendôme, Montfor, Poissy, Port Marly, Oleron, Evreux, Monaco, et Nice.... En se dotant de ces nouveaux outils technologiques de pointe en complément de la téléradiologie, France Imageries Territoires réaffirme son caractère pionnier, innovant et moderne pour proposer des services haut de gamme à tous ses patients, sans distinction.



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Cette première étape de collaboration permettra aux acteurs de France Imageries de suivre l'évolution des pratiques professionnelles, d'assurer la gradation de l'offre d'imagerie, de faire face aux enjeux nationaux sur les programmes de dépistage et de fluidifier la prise en charge des urgences.



### France Imageries Territoires

*Aujourd'hui on a environ 850 milles examens par an qui bénéficient, en plus de l'excellence du radiologue d'une interprétation d'intelligence artificielle. **Les retours sont excellents, les équipes sont vraiment contentes.***

**Xavier Lemoine**, Coordinateur général,  
France Imageries Territoires



### Impact en quelques chiffres clefs

- 300+ radiologues utilisateurs au sein du réseau
- 850 000 examens par an lus par l'IA
- 5+ solutions d'IA utilisées au sein du réseau
- -20% de fractures non détectées





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

Les solutions développées et distribuées par Incepto ont pour objectif d'accompagner les radiologues, en leur permettant de faire face à l'accroissement exponentiel des données santé à analyser.

Les preuves de valeurs de l'IA pour le système de santé sont réelles et concrètes. A titre d'exemple, l'IA en mammographie est devenue une solution de réassurance pour beaucoup de sénologues. Son utilisation ouvre la voie à de nouvelles perspectives sur les stratégies de dépistage. Dans les services d'urgence, la prise en charge des patients peut être profondément modifiée et des études menées en 2021 chez nos clients ont rapporté des gains organisationnels et médicaux significatifs : réduction de ~50% des temps de passage aux urgences pour les patients, réduction de ~20% à 30% des fractures non détectées. En médecine nucléaire, les solutions d'intelligence artificielle permettent entre autres de développer des prises en charge innovantes pour le diagnostic et le suivi des cancers de la prostate.



## Engagements sociaux et écologiques

### Développement durable et numérique responsable

Plusieurs initiatives pour réduire l'impact environnemental de la société et de ses employés ont été mises en place : dématérialisation via des systèmes de signature électronique, forfait mobilité durable avec une contribution de l'entreprise à hauteur de 400€/employé



### Egalité salariale et inclusion sociale

Incepto s'est fixé l'objectif ambitieux d'atteindre les 40% de femmes dans ses effectifs d'ici 2023.



### Protection des données personnelles

Incepto respecte strictement le règlement RGPD qui encadre le traitement des données de santé. Aucune donnée identifiante ne sort du réseau du site (Pseudonymisation des données patients) et les données sont conservées par l'éditeur sur 3 jours maximum



### Engagements et impacts sociétaux

Avec ses solutions d'intelligence artificielle, Incepto permet aux médecins d'optimiser leur temps de travail, prioriser la prise en charge des patients et se consacrer au traitement des cas les plus graves.





LUCINE

# Lucine



Les thérapies numériques pour soulager la douleur chronique

## Identité de l'entreprise

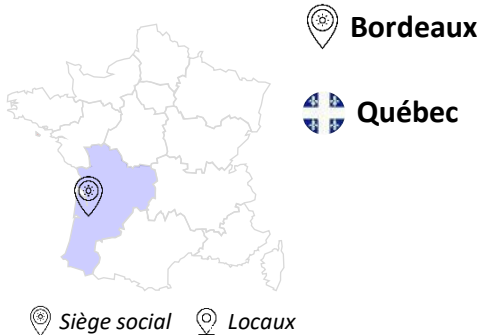


Créée en 2017



33 employés en 2023

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**Mme. Maryne Cotty-Eslous** (10 ans d'expérience), Master en neuroanthropologie. CEO & Co-fondatrice – expertise en recherche médicale, sociologie, neurosciences et anthropologie. Également membre du comité éthique de la « collation Next » et responsable de la thématique « Value & Remboursement » pour le groupe de travail Europe de Digital Therapeutics Alliance

## Raison d'être et finalités des produits

Lucine a pour ambition de transformer et d'améliorer la santé des patients souffrant principalement de **douleurs chroniques** et des maladies du système nerveux central

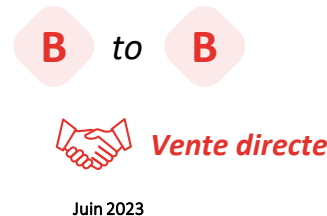
Aujourd'hui, une femme sur dix est atteinte d'endométriose (dont 96% souffrent d'hyperalgie) et 25% de la population mondiale est atteinte de douleurs chroniques. La douleur est ainsi une des premières causes de suicide et le facteur déclenchant de la crise des opioïdes.

Lucine développe une **thérapie numérique** (DTx - Digital Therapeutics) qui permet de diminuer la douleur des patients de manière significative.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



Différents modèles sont à l'étude et envisagés par Lucine



## Contacts

Contact – [contact@projet-lucine.org](mailto:contact@projet-lucine.org)

**Mme Maryne Cotty-Eslous** – CEO  
[mcotty@projet-lucine.org](mailto:mcotty@projet-lucine.org)

**Mme Manon Charrier** – Chargée des affaires publiques  
+33 6 74 38 34 66  
[manon.charrier@projet-lucine.org](mailto:manon.charrier@projet-lucine.org)

**3**  
principaux clients / partenaires

et bien d'autres ...

## Structures partenaires et associées

- HEMERA et le healthcare hub et de la Bpifrance
- Lauréat du financement SME 1 de l'Union Européenne et des trophées de la e-Santé 2018
- Lauréat du prix « 10 000 startups pour changer le Monde » - La Tribune  
Lauréat du prix « Madame Figaro

1

*solution prototypée et labellisée*

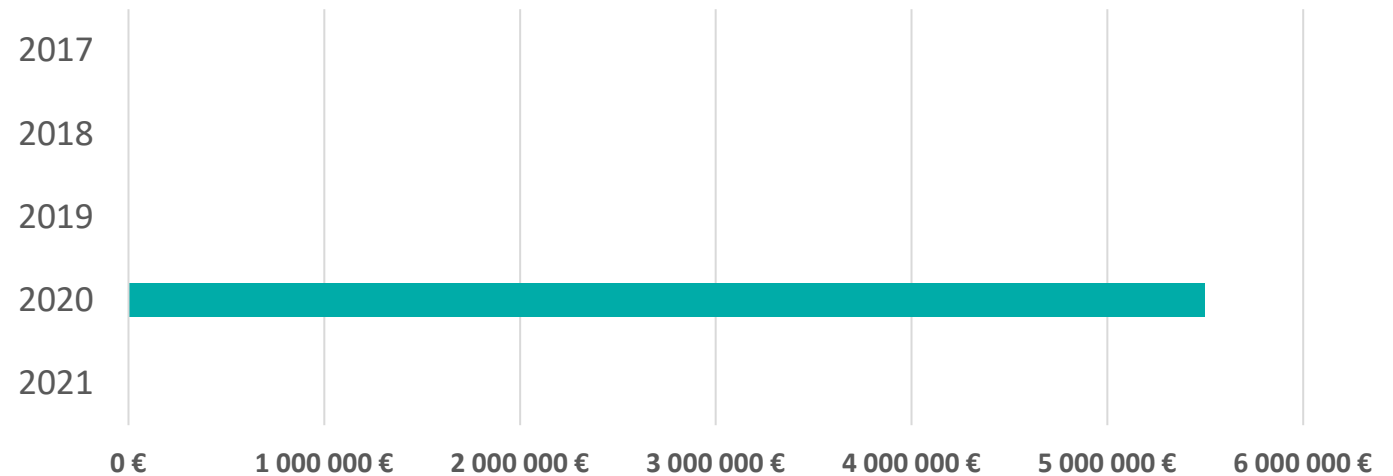
1

*solution en cours de développement avec un enjeu de diversification*

## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

**Patients**

**Autres  
structures**



## Chiffres clefs – 8 clients principaux

dont

**5** Laboratoires de recherche

**3** Assureurs

*Et des nombreuses autres relations commerciales, passées ou en cours de définition.*



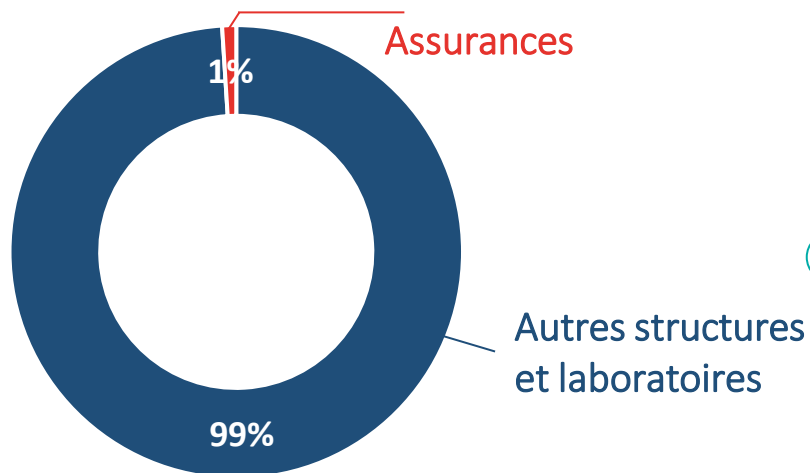
**2 M€ investis annuellement en R&D**



**Brevets déposés par l'entreprise**

**Oui**

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires





## Lucine

Lucine développe des thérapies numériques ou digital therapeutics (DTx). Elles utilisent des logiciels fondés sur des preuves et évalués cliniquement pour traiter, gérer et prévenir un large éventail de maladies et de troubles comportementaux, mentaux et physiques.

Lucine a commencé par travailler sur un premier projet sur l'endométriose et des premières études exploratoires ont été réalisées.

Un produit concernant l'indication de la douleur chronique de manière générale est attendu entre 2023 et 2025.



## Environnement concurrentiel

Lucine développe un DTx particulièrement innovant pour lequel des essais cliniques ont déjà été conduits. Seul un concurrent – AppliedVR Vrx, qui est une entreprise américaine – est positionné sur une offre similaire avec un niveau de maturité égale. En France, la société MusicCare vise à soulager la douleur via la musicothérapie (qui est une approche différente)



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Prévention et information des citoyens



Appui au diagnostic médical



Facilitation du retour au domicile



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Education thérapeutique et réadaptation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Dépistage et observance des traitements



Vieillesse de la population



Addiction et comportements à risques



Fracture numérique



Mise à disposition de solutions disruptives



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution



Douleurs aiguës et/ou chroniques

*Lucine adresse principalement l'endométriose et les douleurs chroniques*



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Lucine permet de réduire la douleur, et notamment pour des personnes hyperalgiques et à risque de dépendance aux opiacés. Elle améliore ainsi nettement leur qualité de vie ;
- ▶ En proposant un DTx abordable, Lucine soutient la réduction des dépenses de santé (induites par la consommation d'antalgique) et soutient la création de valeur économique (par la réduction du recours aux arrêts de travail et une amélioration de la productivité des personnes initialement souffrantes)



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Lucine soutient « 1% for the planet » et remet 1% de son chiffre d'affaire pour soutenir des projets visant à la protection de notre environnement. De nombreuses initiatives internes sont également conduites.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Lucine est la première start-up/PME à avoir signé le manifeste contre les violences faites. Le conseil d'administration de la société est paritaire entre hommes et femmes.



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données personnelles et de santé sont hébergées en France, chez un prestataire français (à savoir OVH), dans le respect du RGPD et de la certification hébergeur de données de santé (HDS).



### Engagements et impacts sociétaux

Lucine est une entreprise à mission. Elle s'engage à mettre à disposition des solutions « lowtech », et donc abordables, pour que tous les citoyens puissent être pris en charge et voir leur douleur réduire.

Connecter les patients avec leur professionnel de santé, quelle que soit l'heure et quel que soit le lieu

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2014**



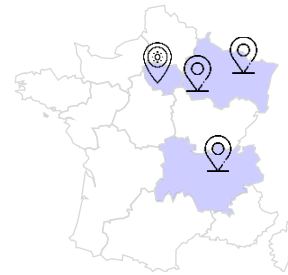
**500 employés en 2021**



**80M€ de CA en 2021**

(+35% par rapport à 2020) – 60M€ en 2020

## Implantations géographiques



Siège social Locaux

- Paris
- Troyes
- Nancy
- Boston (MA)
- Atlanta (GA)
- Shenzhen

## Identités des personnes clés



**M. Pierre-Yves Frouin** (16 ans d'expérience), Ingénieur (EFREI, INSEAD). Président et fondateur – expertise en industrie de la santé.



**Dr. Bruce Lavin** (35 ans d'expérience), Médecin. Chief Medical Officer – expertise en industrie de la santé.



**M. Samir Medjebar** (12 ans d'expérience), Docteur en Pharmacie, MBA (ESSEC). Directeur Général France



**Nadia Arfaoui** (10 ans d'expérience), Mines, Polytechnique Montréal, VP of R&D.

## Raison d'être et finalités des produits

BioSerenity est un leader sur les solutions médicales connectées pour les patients grâce à sa technologie couvrant l'ensemble de la chaîne de déploiement (Cloud, IoT, App, I.A médicale). Elle a été fondée au sein de l'ICM dans un milieu hospitalier.

BioSerenity développe des solutions clés en main permettant l'enregistrement de patients à domicile sur des actes complexes. Elle est pionnière dans l'identification des biomarqueurs numériques via les signaux d'électrophysiologie grâce à son Intelligence Artificielle.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

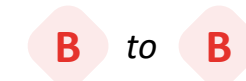


**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale



**Vente directe**




BioSerenity offre des solutions de suivi complet par pathologie pour accélérer le diagnostic, faciliter le suivi et accompagner les thérapies



## Contacts

**Contact** – +33 1 84 25 64 27;  
[corporate@bioserenity.com](mailto:corporate@bioserenity.com)

## Structures partenaires et associées

-  ICM – Institut du Cerveau
-  Stanford University
-  La French Tech – Next 40 2021

**3**  
Clients importants

**4** solutions commercialisées

**3** solutions en cours de développement

## Liste priorisée des investisseurs

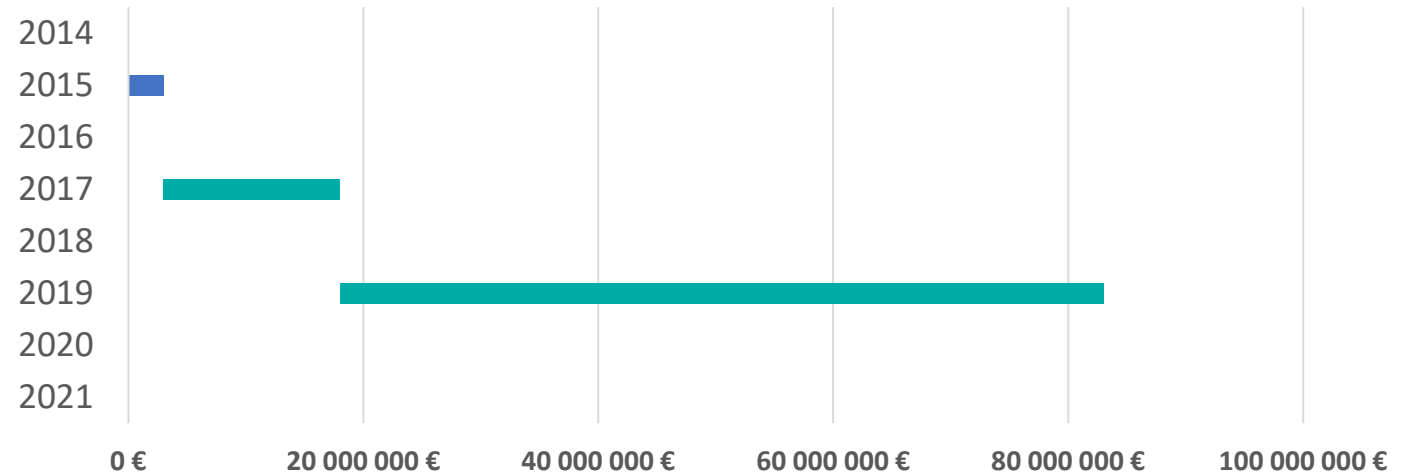
- 

- 

- 




## Evolution des levées de fonds



**15 M€ investis annuellement en R&D**  
*Soit 25% du chiffre d'affaires*

**Brevets déposés par l'entreprise** **Oui**

## Cibles de l'entreprise

**Etablissements  
sanitaires**

Structures  
médico-sociales

**Professionnels  
libéraux**

**Patients**

**Autres  
structures**



## Chiffres clefs

**200** établissements hospitaliers

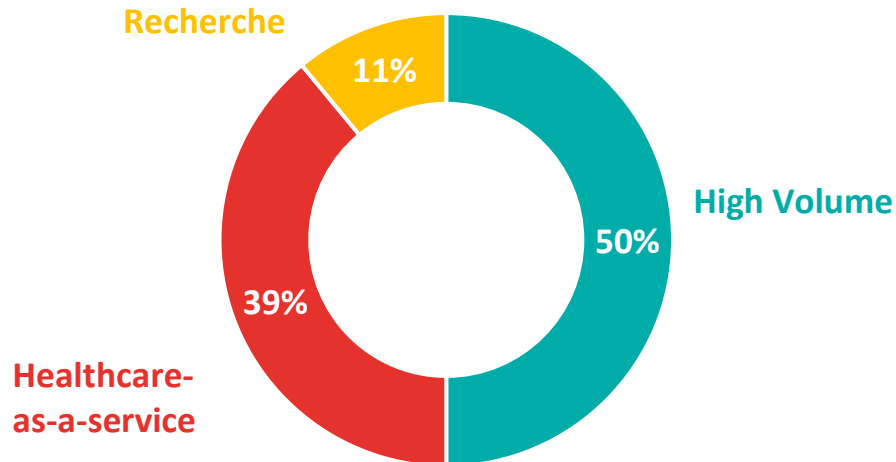
**5 000** Médecins prescripteurs

**12** structures médico-sociales

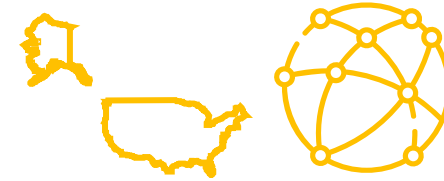
**120 000** patients suivis par an

**20** autres structures (recherche, assurances/mutuelles, etc.)

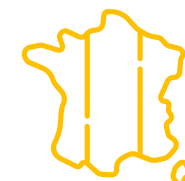
## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**70%**  
 International (dont États-Unis)  
 BioSerenity est présent dans les 50 états américains



**30%**  
 France





## Nom du service / produit proposé

BioSerenity propose 3 services de soins en neurologie, troubles du sommeil et cardiologie, basés sur l'acquisition et l'interprétation d'examen électrophysiologiques tels que l'EEG (électroencéphalogramme), l'ECG (électrocardiogramme) et la PSG (polysomnographie).

BioSerenity développe des dispositifs médicaux textiles tels que le **Neuronaute**, le **Cardioskin** ou le **Somnonaute** facilitant le diagnostic et suivi des patients. Des plateformes cloud et algorithmes aident à l'analyse en optimisant le temps interpréteur.



## Environnement concurrentiel

BioSerenity a des concurrents sur certaines des briques technologiques mais n'a pas ou peu de concurrents directs qui ont une offre intégrée compte tenu des innovations portées.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Appui au diagnostic médical



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Gestion du parcours de prise en charge



Facilitation du retour au domicile



Suivi du patient au cours du temps



Education thérapeutique et réadaptation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Dépistage et observance des traitements



Mise à disposition de nouvelles solutions



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution



Troubles psychologiques et neurologiques



Maladies cardiaques



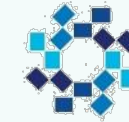
## Description du contexte et des besoins

Il faut en moyenne trois à cinq pour qu'un patient épileptique arrive au bon traitement, cette durée est encore plus longue quand le patient a besoin d'une d'un implant chirurgical. Pendant cette période l'impact sur la qualité de vie du patient et les coûts médicaux est important.



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Réduction des hospitalisations (500 – 800€ d'économie par jour d'hospitalisation évité)
- ▶ Capacité à enregistrer le patient à domicile avec une qualité équivalente aux enregistrement hospitaliers
- ▶ Capacité pour les médecins à suivre leurs patients en dehors des murs et dans la durée



Hackensack  
Meridian Health

“With BioSerenity we went from a staffing model to a patient centric technology model”



## Impact en quelques chiffres clefs

60% de réduction de coûts pour le système assurantiel aux USA

98% de rétention des clients hospitaliers en France

90%+ de satisfaction des patients



La rééducation par la musique pour les enfants DYS

## Identité de l'entreprise



Créée en 2018



21 employés en 2023

(+17 employés par rapport à 2020)

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**M. François Vonthron** (5 ans d'expérience), Ingénieur (ENSTA ParisTech, Polytechnique). Co-fondateur & CEO – expertise en acoustique, technologies de la santé



**M. Antoine Yuen** (10 ans d'expérience), Ingénieur (Université de technologie de Troyes). Co-fondateur & CTO – expertise IT

## Raison d'être et finalités des produits

Mila est une start-up spécialisée dans le développement d'outils de rééducation par la musique à destination des enfants présentant des troubles du neurodéveloppement et principalement les troubles spécifiques d'apprentissage et du langage (TSAL).

Associant neurosciences et technologies de personnalisation, les solutions mises au point par Mila visent à favoriser l'autonomie et l'estime de soi des enfants, en complément de leur suivi en orthophonie.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

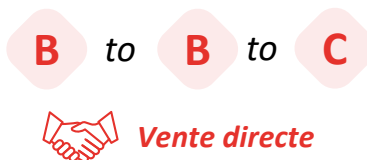


Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Mila-Learn est financé par des tiers payeurs comme des mutuelles ou assurances



## Contacts

[hello@mila-learn.com](mailto:hello@mila-learn.com)

**M. François Vonthron** – CEO  
+33 6 69 51 59 61; [francois@mila-learn.com](mailto:francois@mila-learn.com)



## Structures partenaires et associées

- AP-HP (Pitié-Salpêtrière), LiLLab, CogCharonne dans le cadre d'une étude clinique
- Incubateur X-Up (École Polytechnique)
- Incubateur Techstars (Los Angeles)

**7**  
principaux clients / partenaires

**1** solution commercialisée

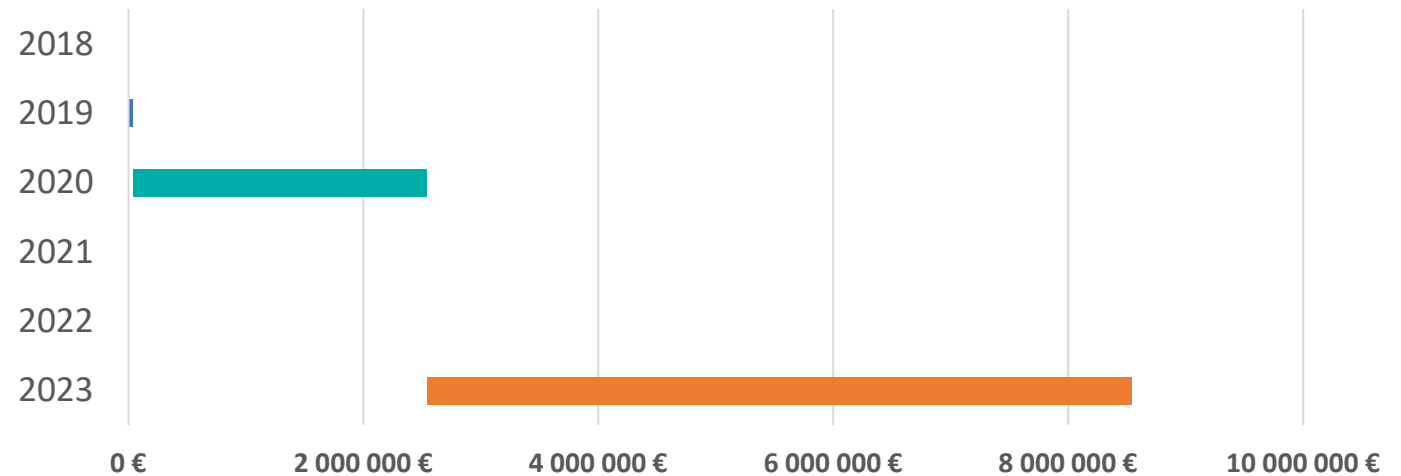
**1** solution en cours de développement

## Liste priorisée des investisseurs

- 1 Kurma Partners
- 2 BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT
- 3 bpi france
- 4 techstars\_ & Majors (Warner, Sony, ...)



## Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



**2 M€ investis annuellement en R&D**



**Brevets déposés par l'entreprise** **Oui**



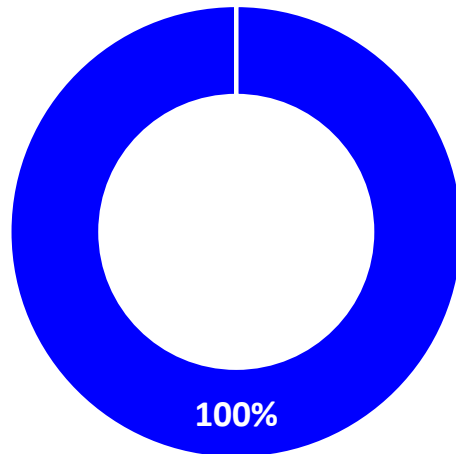
## Chiffres clefs

**6 500**



jeunes dyslexiques accompagnés

## Répartition du chiffre d'affaires

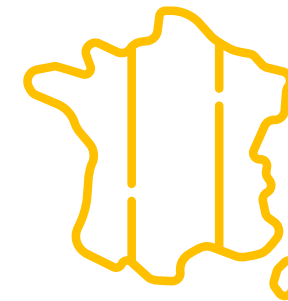


Assurances et  
mutuelles

100%



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



100 %

France



## Nom du service / produit proposé

Mila-Learn se compose de deux éléments principaux :  
- Une application disponible sur tablette. Des tâches rythmiques, sensori-motrices et cognitives sont proposées sous forme d'activités musicales.

- Des serveurs sécurisés qui permettent l'analyse des données produites par l'enfant et d'adapter la difficulté des jeux.

Les tâches sont ainsi évolutives, augmentant progressivement le niveau de difficulté de chaque activité et d'une tâche à l'autre. Les recherches portent sur l'effet d'un entraînement musical, prenant la forme d'un jeu sur tablette, vis-à-vis des capacités de lecture des enfants avec TSAL.



Maturité



## Environnement concurrentiel

*Mila-Learn* est actuellement évaluée au cours d'une étude clinique. Il s'agit d'une première solution à tester l'effet d'un protocole d'entraînement rythmique et musical à domicile, administré à l'aide d'un jeu sur tablette tactile. Les entreprises présentant des programmes d'entraînement certifiés dispositifs médicaux ne sont pas nombreuses aujourd'hui. Nous pouvons citer Akili Interactive (États-Unis) qui propose une solution de traitement via les jeux vidéo.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Suivi du patient au cours du temps



Education thérapeutique et réadaptation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Dépistage et observance des traitements



## Aires médicales adressées par la solution



Troubles psychologiques et neurologiques



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Amélioration de la prise en charge des enfants de 7 à 11 ans aux travers d'apprentissages musicaux et rythmiques (ces résultats seront prochainement soulignés par une étude clinique)
- ▶ Réduction des délais de prise en charge des pathologies (quasi immédiate avec Mila-Learn contre 6 à 18 mois pour une prise en charge spécialisée « classique »)
- ▶ Continuité thérapeutique dans le suivi des patients permettant de compléter les consultations avec leur praticiens par des séances sur Mila-Learn



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

Les données sont traitées de façon conforme au règlement général sur la protection des données (RGPD). Les données de santé sont protégées au sein de serveurs agréés Hébergeur de données de santé (HDS).



### Engagements et impacts sociétaux

Mila a participé à la continuité thérapeutique des patients pendant la pandémie de Covid-19 en fournissant sa solution gratuitement.

L'impact sociétal de Mila est l'une des raisons d'être de l'entreprise et constitue le cœur de son action et des développements qui sont conduits.

## Plateforme de télésuivi des prothèses cardiaques

### Identité de l'entreprise



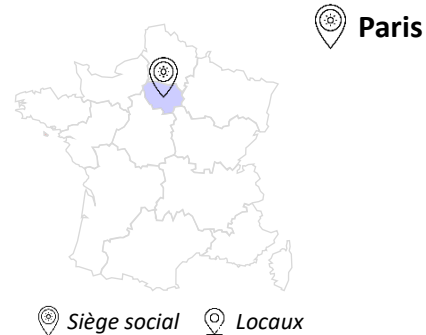
Créée en 2016



74 employés en 2023

(+20 employés par rapport à 2020)

### Implantations géographiques



### Identités des personnes clefs



**M. Arnaud Rosier – CEO et co-fondateur** : PhD en computer science, cardiologue, chercheur en IA



**M. David Perlmutter - CIO et co-fondateur**: ingénieur en télécommunications et traitement du signal

### Raison d'être et finalités des produits

Implicity vise à généraliser le télésuivi des implants cardiaques.. La télésurveillance peut réduire jusqu'à 40% la mortalité induite par les maladies cardio-vasculaires sur une année. Pourtant, seulement 10 à 40% des patients sont surveillés, selon les pays. Implicity a comme ambition d'aider les médecins à organiser la télésurveillance, et à exploiter les données qui en sont issues afin de développer des mesures préventives. La solution proposée par Implicity est une plateforme de télésuivi des implants cardiaques, sur laquelle s'ajoutent des solutions de détection d'insuffisance cardiaque et de filtrage d'alertes.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

### Stratégie commerciale

B

to

B



Vente directe



### Contacts





**Structures partenaires et associées**



Implicity est une des 15 start-ups sélectionnées par EIT Health pour s'exporter à l'étranger.



Implicity a été sélectionné pour rejoindre Plug and Play Cleveland, un accélérateur d'envergure mondiale.

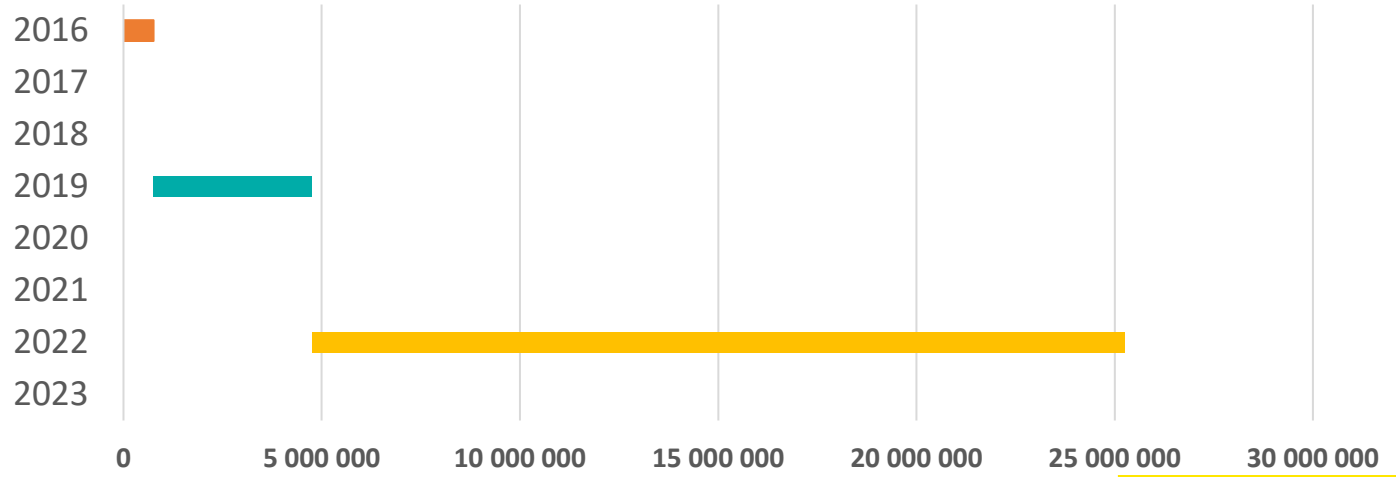
**Principaux clients**



**Liste priorisée des investisseurs**



**Evolution des levées de fonds**





## Cibles de l'entreprise

-  **Etablissements sanitaires**
-  Structures médico-sociales
-  Professionnels libéraux
-  Patients
-  Autres structures



### Chiffres clefs

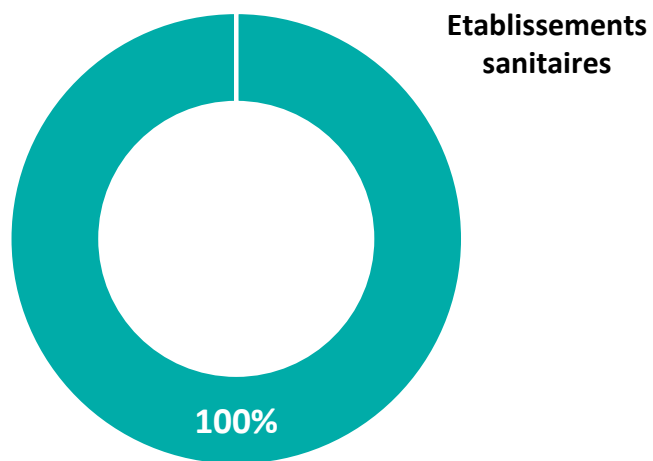
- 158**  Hôpitaux et cliniques privées
- +83 000**  Patients télésuivis grâce à Implicity



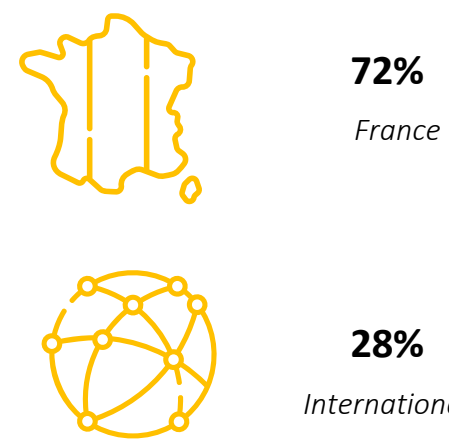
### Brevets déposés par l'entreprise

**Non**

### Répartition du chiffre d'affaires



### Répartition géographique du chiffre d'affaires





## Plateforme de télésuivi des implants cardiaques

Implicity propose une plateforme de suivi à distance des prothèses cardiaques

La plateforme comporte trois briques :

- Télésuivi des implants : recueille et agrège les données générées par les prothèses cardiaques sur un tableau de bord.
- Filtrage des alertes issues des prothèses grâce à l'IA.
- Prédiction des insuffisances cardiaques par IA.
- Récupération de données vie réelle pour des études cliniques



La plateforme propose ainsi un portail patient sécurisé avec des formulaires de pré admission en ligne, des tutoriels, des checklist et convocations permettant au patient d'être impliqué. Ce portail permet également une télésurveillance médicale épisodique et chronique via des constantes médicales, des objets connectés, une messagerie sécurisée et des statistiques.



## Environnement concurrentiel

Implicity est une entreprise d'intelligence artificielle la mieux positionnée sur le marché des implants cardiaques et de l'insuffisance cardiaque. La concurrence d'Implicity existe sur les plateformes de télésuivi des prothèses cardiaques, elle est plus faible sur le filtrage des alertes et sur la prédiction de l'insuffisance cardiaque. Par ailleurs, Implicity est un des seuls acteurs à s'inscrire dans une logique de dispositif médical.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Gestion du parcours de prise en charge



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



Facilitation du retour au domicile



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Suivi du patient au cours du temps



Appui au diagnostic médical



Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Fracture numérique



Solvabilisation du système de santé



Addiction et comportements à risques



## Aires médicales adressées par la solution

Maladies cardio-vasculaires



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

Aujourd'hui Implicit impacte positivement le système de santé et des prises en charge en permettant de :

- ▶ Fluidifier l'accès à la téléconsultation et réduire ainsi la mortalité liée aux maladies cardio-vasculaires
- ▶ Optimiser les tâches organisationnelle pour les médecins
- ▶ Assurer un recueil de données pour développer des solutions préventives
- ▶ Détecter précocement les rechutes ou les états graves
- ▶ Au patient de garder un contact privilégié avec le système de santé
- ▶ Au patient de se sentir accompagné et suivi
- ▶ De réduire le prix du système de santé



## Engagements sociaux et écologiques



### Egalité salariale et inclusion sociale

Implicit est une entreprise inclusive. Ses salariés présente aujourd'hui une mixité homme-femme respectée.



### Protection des données personnelles

Les données de santé collectées par l'application sont hébergées en France.

Robot connecté pour accompagner les enfants atteints d'asthme chronique dans la prise de leur traitement

## Identité de l'entreprise



Créée en 2017



5 employés en 2023

## Implantations géographiques



Lyon

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**Mme Alexandra de La Fontaine, co-fondatrice et CEO:**  
Executive MBA EM Lyon; 15ans de management dans l'industrie pharmaceutique et Medtech (Medtronic, Servier)



**Mr Hervé Ganry, Directeur médical externalisé :** préside le comité scientifique de Ludocare.

## Raison d'être et finalités des produits

Ludocare développe des thérapies digitales afin **d'accompagner les enfants dans la bonne prise de leurs traitements**, de permettre aux parents de suivre le bon déroulement des soins à distance via une application mobile, tout en collectant et analysant des données de vie réelle utiles aux soignants et aux industriels.

Les robots connectés de Ludocare répondent à l'ensemble des causes du **manque d'observance thérapeutique** (oubli, lassitude,...). Il permet à l'enfant d'acquérir **responsabilité** et **autonomie** dans la prise de son traitement.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



## Contacts

Alexandra de la Fontaine

[alexandra.delafontaine@ludocare.com](mailto:alexandra.delafontaine@ludocare.com)

33 (0)6 98 31 19 26

## Cibles de l'entreprise



## Structures partenaires et associées



Lauréat du prix de la Thérapie Digitale de l'année lors du congrès MedInTechs 2022

Lauréat du concours d'innovation i-Lab de 2019



principaux partenaires

Partenariat de co-promotion du robot JOE avec le laboratoire Viatris signé en octobre 2022

1 Robots connectés

Application permettant la collecte sécurisée et l'analyse des données

1

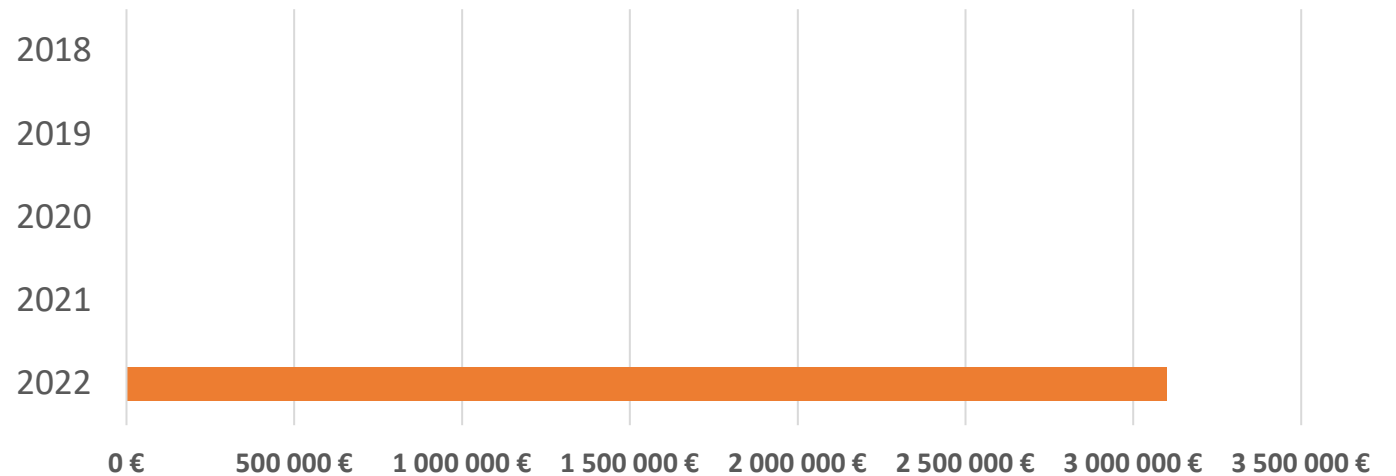
## Liste priorisée des investisseurs



KARISTA



## Evolution des levées de fonds





## Ludocare

Ludocare développe des thérapies numériques ou digital therapeutics (DTx) qui accompagnent les jeunes enfants atteints de maladies chroniques (asthme) dans leur traitement. Les robots proposent à l'enfant des contenus d'éducation thérapeutique (essentiellement sous la forme de vidéos) et les motivent grâce à des récompenses multimédia personnalisées.



Ludocare a d'abord développé un robot connecté qui accompagne **les jeunes enfants** dans le traitement de **l'asthme**. L'accompagnement pour la pathologie de la mucoviscidose est en cours de développement.



## Environnement concurrentiel

La société se positionne sur le **marché des thérapies digitales** (toutes indications et populations adulte et pédiatrique confondues). A part **Akili** aux USA (positionné sur les troubles de l'attention chez l'enfant, il y a très peu de thérapies digitales en Europe, et encore moins ayant une POC sur l'asthme, la 1ère maladie chronique chez l'enfant.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Prévention et information des citoyens



Appui au diagnostic médical



Education thérapeutique et réadaptation



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Dépistage et observance des traitements



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de solutions disruptives



## Aires médicales adressées par la solution



Douleurs aiguës et/ou chroniques

*Ludocare adresse principalement l'asthme chez l'enfant.*



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Ludocare permet d'augmenter l'observance du traitement des enfants atteints de maladies chroniques. Cette thérapie digitale permet ainsi un meilleur contrôle de la maladie et donc une diminution des coûts liés aux hospitalisations d'urgence conséquentes à un mauvais suivi du traitement de l'asthme.
- ▶ Ludocare permet une responsabilisation des jeunes enfants via l'éducation thérapeutique que les robots proposent aux jeunes enfants.
- ▶ Ludocare permet une réduction de l'absentéisme scolaire pour l'enfant et professionnel par les parents : le contrôle de la maladie de l'enfant rend sa gestion moins chronophage.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Les robots connectés développés par Ludocare sont conçus en région Auvergne Rhône-Alpes



### Egalité salariale et inclusion sociale

Ludocare permet de réduire l'absentéisme scolaire pour l'enfant, et professionnel pour le parent, ce qui évite un retard scolaire induit par la maladie.



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données personnelles et de santé sont hébergées en France, chez un prestataire français (à savoir OVH), dans le respect du RGPD et de la certification hébergeur de données de santé (HDS).



### Engagements et impacts sociétaux

Ludocare a été fondé par une femme avec un objectif parité dans l'équipe de management.



*Solution connectée pour la détection et le suivi de troubles neurologiques*

## Identité de l'entreprise

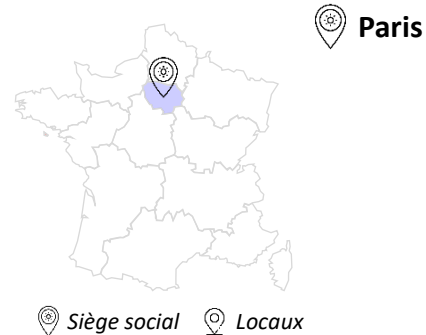


**Créée en 2018**



**25 employés en 2023**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Hugo Dinh - CEO et co-fondateur** : Ingénieur en biomédical (Polytechnique), Forbes 30 under 30



**M. Michel Le Van Quyen - CSO et co-fondateur**: PhD en sciences cognitives.



**M. Emmanuel Lange - CTO** : Ingénieur (CentraleSupélec), MBA.

## Raison d'être et finalités des produits

NaoX Technologies propose le système EEG le plus petit au monde embarqué dans des écouteurs intra-auriculaires permettant de suivre un patient en dehors de l'hôpital tout en respectant ses habitudes de vie sans être stigmatisant. Le système s'accompagne d'une suite logiciel qui agrège la donnée sur plusieurs jours d'enregistrement, la traite puis sélectionne et affiche les informations les plus pertinentes sur un tableau de bord visualisable via une application web/mobile à destination du professionnel de santé et du patient. Dans l'épilepsie, NaoX permet ainsi d'enregistrer et d'identifier les crises d'épilepsie sur la durée en vie réelle. A terme, après acquisition de données suffisantes en vie réelle, le produit de NaoX permettra aussi une amélioration de la qualité de vie du patient grâce à la prédiction de crises.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



**Accès au marché**



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

**B to B**



## Contacts

**M. Hugo Dinh – CEO**  
[hugo@naox-technologies.com](mailto:hugo@naox-technologies.com)

[contact@naox-technologies.com](mailto:contact@naox-technologies.com)

## Cibles de l'entreprise



## Structures partenaires et associées

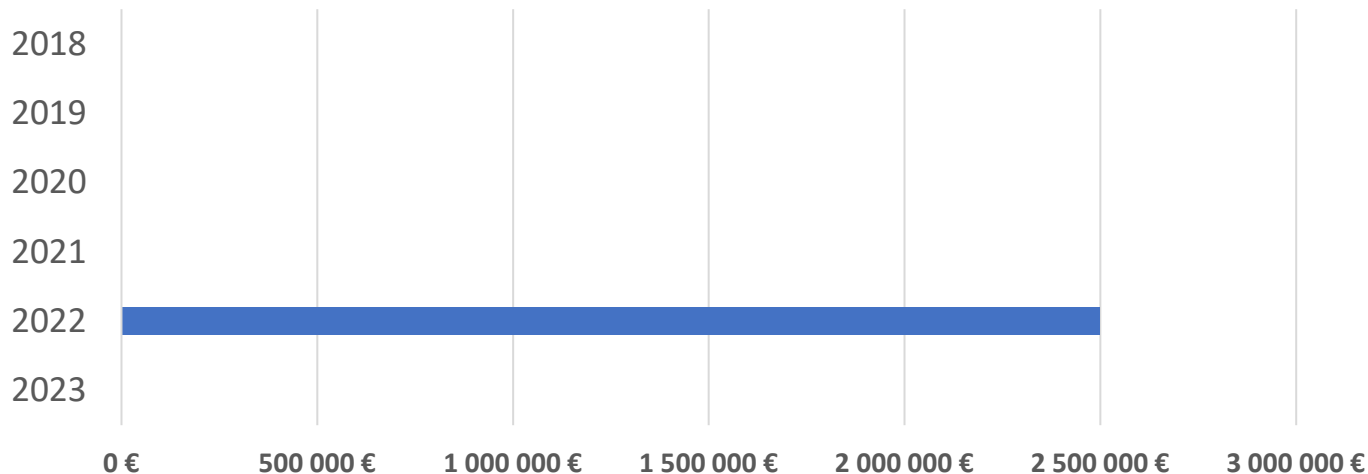


- 1 Dispositif intra auriculaire avec in EEG embarqué
- 1 Application permettant la collecte sécurisée et l'analyse des données

## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds





## EEG embarqué dans des écouteurs intraauriculaires

Naox développe le système EEG le plus petit au monde embarqué dans des écouteurs intraauriculaires permettant de suivre un patient en dehors de l'hôpital tout en respectant ses habitudes de vie sans être stigmatisant. Naox a également développé une suite logiciel qui agrège la donnée sur plusieurs jours d'enregistrement, la prétraite puis sélectionne et affiche les informations les plus pertinentes sur un tableau de bord visualisable via une application web/mobile à destination du professionnel de santé et du patient.

Le produit de NaoX permet de mesurer l'activité électrique du cerveau et de détecter les crises d'épilepsie sur la durée en vie réelle grâce à son algorithme d'IA, ce qui permet une accélération du diagnostic de l'épilepsie, une adaptation plus efficace du traitement médicamenteux grâce au suivi de l'évolution du nombre de crises.



## Environnement concurrentiel

NaoX est le seul acteur parmi les fabricants de dispositifs intra-auriculaires à pouvoir capter un signal électrique du cerveau de qualité médicale et à pouvoir rendre plus accessible l'EEG. Également, contrairement à ses concurrents, Naox dispose d'un savoir-faire en électronique et en miniaturisation, qui leur permet de ne pas être dépendant des puces de Texas Instrument, disponibles en quantités limitées et coûteuses.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Gestion du parcours de prise en charge



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Suivi du patient au cours du temps



Appui au diagnostic médical



Maintien au domicile



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Fracture numérique



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution



Troubles neurologiques



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

La solution développée par Naox devrait avoir un impact majeur sur le système de santé.

Près d'1/3 de la population européenne est touchée par au moins un trouble du cerveau, soit 179 millions de personnes. Toutes les maladies et troubles liés au système nerveux et au cerveau ont coûté près 800 milliards d'euros pour l'Europe en 2010 dont en moyenne : 37 % en coûts de soins de santé directs, 23 % en coûts non médicaux directs, 40 % en coûts indirects.

Le potentiel de l'EEG est aujourd'hui sous-exploité dans la prise en charge des maladies neurologiques, en raison des contraintes techniques liées aux appareils actuellement utilisés en routine clinique.

Naox pourrait démocratiser l'utilisation des EEG, ce qui permettrait de considérablement améliorer la prise en charge des patients et permettrait aux professionnels de santé de gagner en efficacité.



## Engagements sociaux et écologiques



### Egalité salariale et inclusion sociale

NaoX est sensibilisée à l'inclusion sociale et recrute notamment des candidats sans diplôme ou en réinsertion professionnelle sur la base d'une évaluation objective de compétences.



### Protection des données personnelles

Les données sont traitées de façon conforme au règlement général sur la protection des données (RGPD), Les données de santé sont protégées au sein de serveurs agréés Hébergeur de données de santé (HDS).

Solutions de digitalisation des activités d'anatomie et de cytologie pathologique

**Identité de l'entreprise**

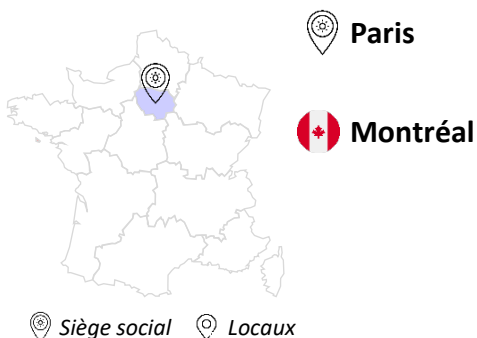


Créée en 2016



55 employés en 2023

**Implantations géographiques**



**Identités des personnes clefs**



**M. Jean-François Pomerol** (25 ans d'expérience), HEC Paris. CEO et co-fondateur, ex MD de TRIBVN – expertise en anatomopathologie.



**M. Ludovic d'Apréa** (25 ans d'expérience). Chief Customer Officer, Global Sales and Services – expertise en marketing/ventes en healthcare IT



**M. Sylvain Roux** (18 ans d'expérience), Java Developer. CTO, ex TRIBVN – expertise en développement



**Dr. Saïma Ben Hadj** (10 ans d'expérience), PhD en traitement d'images et de signaux. VP Artificial Intelligence and Computer Vision – expertise en IA

**Raison d'être et finalités des produits**

Tribun Health propose une solution de digitalisation des activités d'anatomie et de cytologie pathologique. Cette digitalisation permet une optimisation organisationnelle et un accroissement de la productivité, tout en rendant possible la téléexpertise et en facilitant l'accès à un deuxième avis.

La digitalisation est également un préalable indispensable à l'utilisation en routine clinique des solutions d'IA à visée diagnostic (détection, grading, type de cancer), d'aide au diagnostic (comptage mitotique, index de prolifération) ou à visée prédictive (survie du patient, mutations génétiques, réponse au traitement).

**Phase de développement de l'entreprise**



**Stratégie commerciale**



**Contacts**

**Jean-François POMEROL – CEO**  
[jfpomerol@tribvn-hc.com](mailto:jfpomerol@tribvn-hc.com)

- 1 *Plateforme unifiée*
- 11 *solutions d'IA accessibles sur la plateforme*

Liste des investisseurs

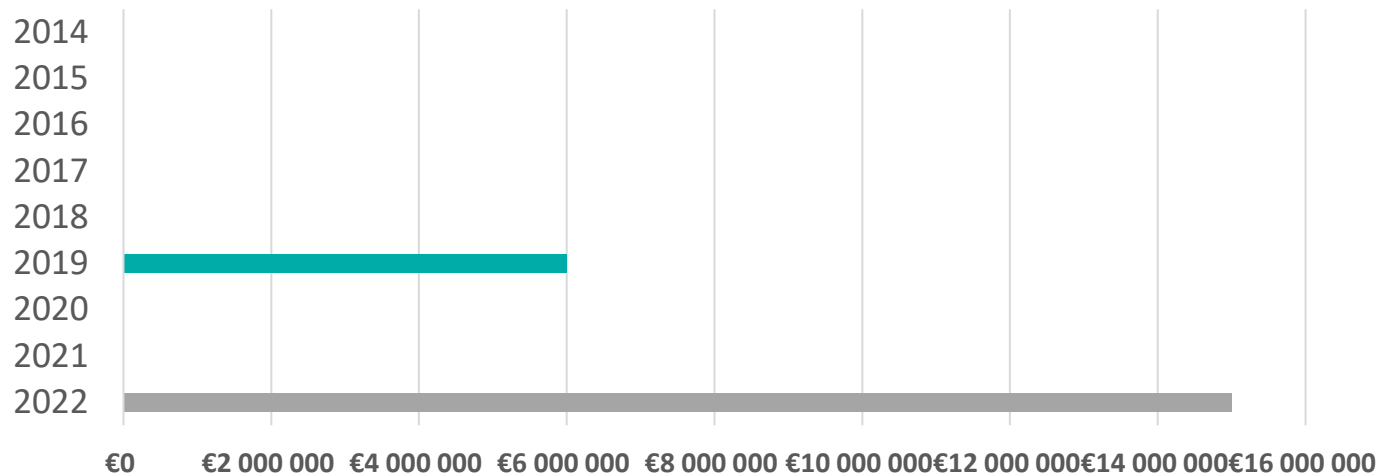


Structures partenaires et associées

- « Best in KLAS Digital Pathology » en 2023 et 2022
- Membre du consortium PortrAlt mené par Owkin
- Vainqueur du EIT Health Bridgehead Program de 2021



Evolution des levées de fonds



Cibles de l'entreprise

Etablissements sanitaires

Structures médico-sociales

Professionnels libéraux

Patients

Autres structures



Chiffres clefs

70+



Stations de travail installées

600+



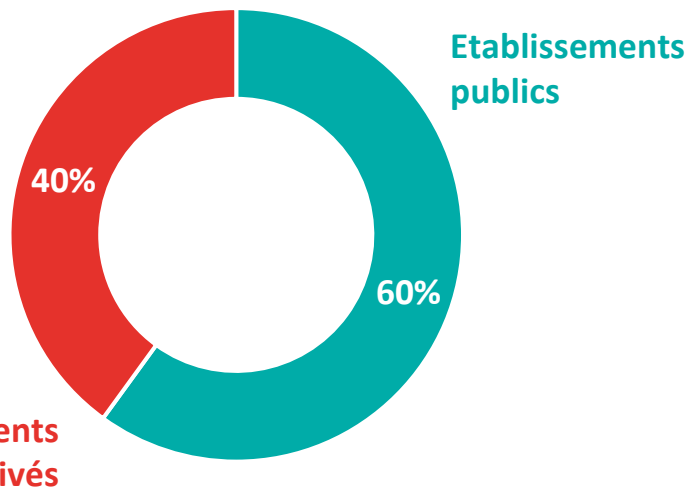
Pathologistes utilisateurs de la solution



Brevets déposés par l'entreprise

Non

Répartition du chiffre d'affaires

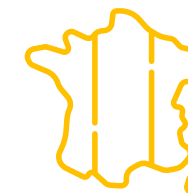


Répartition géographique du chiffre d'affaires



65%

International



35%

France



Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/X)



**Tribun Health**

Tribun Health a développé et commercialise la suite computationnelle de référence pour le diagnostic, le pronostic et l'analyse de lames anatomopathologiques, alimentée par l'IA. Cette suite logicielle est totalement ouverte et modulable pour s'intégrer au mieux dans le workflow existant des pathologistes. Cette suite comprend un système d'imagerie macro (MC), de gestion du stockage des lames (SM, STO), d'analyse automatisée par IA (AIA), de visualisation et d'analyse en temps réel (CP), et un système de partage des lames pour demander un second avis par des pairs (TSP) ou pour des besoins de formation (TSL).



La brique AI-Apps contient des modules d'IA propriétaires et des modules de tiers comme Deep bio ou Mindpeak. Deep bio et Mindpeak sont des entreprises développant des algorithmes de deep learning pour améliorer le diagnostic de cancers



**Environnement concurrentiel**

Les deux plus grands concurrents de Tribun sont des acteurs historiques : Philips et Sectra. De nouveaux acteurs ont également émergés ces dernières années comme les sociétés américaines Proscia et Indica Labs. De ces acteurs, Tribun est le seul qui dispose d'une plateforme reconnue (Best in Klas) et dont la solution est largement diffusée (nombre de clients et taille des clients).



**Etapes du parcours de soins adressées par la solution**



Appui au diagnostic médical



**Défis du secteur de la santé adressés par la solution**



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Formation continue des professionnels de santé



Solvabilisation du système de santé



Cybersécurité et protection des données



**Aires médicales adressées par la solution**



Cancérologie





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

La digitalisation des activités d'anatomie et de cytologie pathologique présente plusieurs avantages pour le système de santé.

Le premier avantage est l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et l'amélioration de la productivité. La digitalisation permet également d'améliorer la prise en charge des patients, puisqu'elle facilite l'accès à un second avis et permet à des établissements de santé ayant pas ou peu de pathologistes de bénéficier de l'expertise de centres de référence.

Également, la digitalisation rend possible l'utilisation de solutions d'aide au diagnostic basées sur de l'IA. Leur utilisation aura un impact considérable sur l'amélioration de la qualité des soins et devrait permettre une libération de temps médical.



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

Tribun Health respecte strictement le règlement RGPD qui encadre le traitement des données de santé. Aucune donnée identifiante ne sort du réseau du site (Pseudonymisation des données patients) et les données sont conservées par l'éditeur sur 3 jours maximum



### Engagements et impacts sociétaux

Avec ses solutions d'intelligence artificielle, Tribun Health permet d'améliorer l'efficacité opérationnelle des soins, ce qui permet de libérer du temps médical.

Plateforme de prise de rendez-vous médicaux et de téléconsultation

## Identité de l'entreprise



Créée en 2013

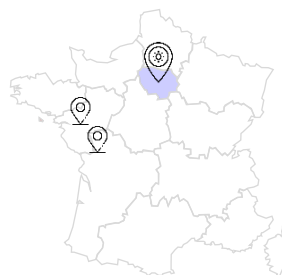


3000 employés en 2023



Un taux de croissance moyen de l'ARR de 40% entre 2019 et 2022

## Implantations géographiques



Siège social Locaux

Levallois-Perret

Berlin & Munich

Milan

## Identités des personnes clefs



**M. Stanislas Niox-Chateau** (13ans d'expérience), HEC Paris - CEO et co-fondateur



**M. Alex Kaluzny** (20 ans d'expérience), Ingénieur et MBA - CTO



**Mme. Elise Bert Leduc** (20 ans d'expérience), Centrale Paris/Berkeley - Chief Revenue Officer (CRO)



**M. Pierre Vergnes** (20 ans d'expérience), ESSEC - CFO

## Raison d'être et finalités des produits

L'objectif de Doctolib est de faciliter l'accès aux soins pour les patients et d'améliorer l'efficacité des parcours de soins. Les produits de la société permettant de simplifier la prise de rendez-vous pour les patients et d'accéder à la téléconsultation. Les solutions proposées par Doctolib permettent également aux professionnels santé d'optimiser l'organisation des consultations et des examens, réduisant ainsi les temps d'attente et améliorant l'efficacité des pratiques médicales.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



**Extension**

## Stratégie commerciale

**B**

to

**B**



## Contacts

- 1 *Plateforme pour les professionnels de santé*
- 1 *Plateforme pour les patients*

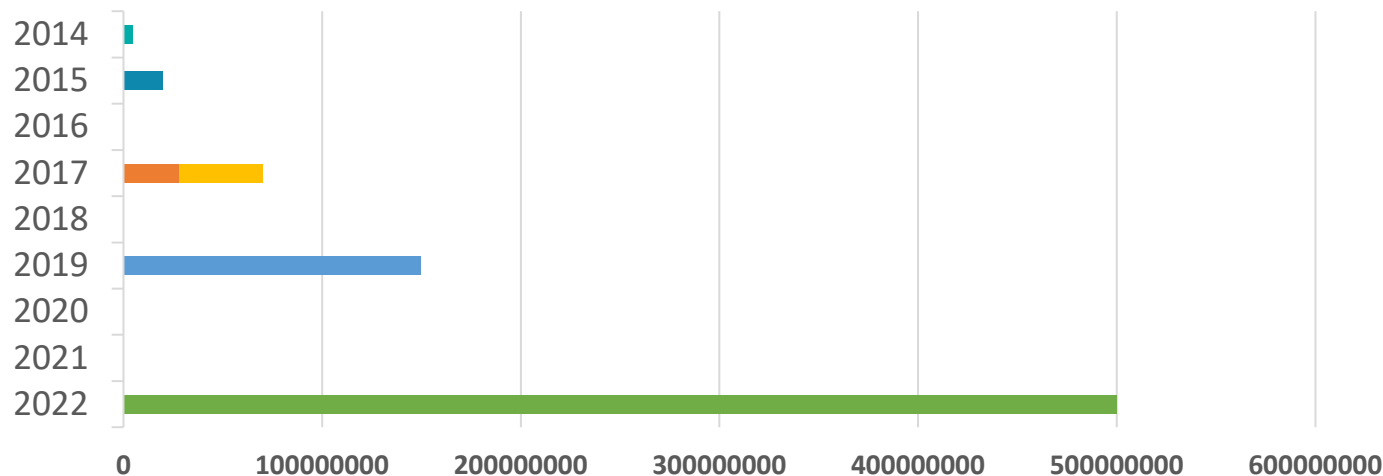
Liste des investisseurs



Structures partenaires et associées



Evolution des levées de fonds



Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – **70M+** de comptes patients à date

dont

10M+



Téléconsultations réalisées en 2022

340k+



Professionnels de santé utilisateurs

#1



Numéro 1 sur l'Apple store en France

6



Réservations par secondes



Doctolib devrait investir 92M€ dans le développement des ses solutions en 2023

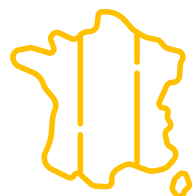


Brevets déposés par l'entreprise

Non



Répartition géographique du chiffre d'affaires



75%

France



25%

Europe



## Doctolib

Doctolib a développé une solution en ligne dont l'objectif est de faciliter la prise de rendez-vous médicaux et la gestion des cabinets médicaux. Les patients ont accès à un site internet et une application mobile afin de pouvoir consulter les disponibilités des professionnels de santé en temps réel et de prendre rendez-vous. Les patients disposent également d'un espace de stockage numérique où ils ont accès à leurs comptes rendus de consultations et à leurs ordonnances.



Doctolib propose aux professionnels de santé une solution de gestion des rendez-vous, leur permettant de gérer leur agenda efficacement notamment en bloquant les créneaux non disponibles ou en envoyant automatiquement des rappels de rendez-vous. La plateforme de Doctolib permet également aux professionnels de santé de proposer à leurs patients des téléconsultations.



## Environnement concurrentiel

Doctolib est le leader dans le domaine de la prise de rendez-vous médicaux et de la téléconsultation en France. Bien qu'il existe des solutions concurrentes telles que lemedecin.fr, Mablouseblanche ou Maïia, Doctolib est la solution qui a la plus forte traction sur le marché.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Prise de rendez-vous, admission et échanges médico-administratifs



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de nouvelles solutions



Cybersécurité et protection des données



## Aires médicales adressées par la solution

Toutes les aires thérapeutiques sont concernées.



## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

Les solutions développées par Doctolib ont un impact considérable sur le système de santé.

Doctolib permet aux patients de prendre un rendez-vous avec un professionnel de santé en quelques clics, ce qui facilite grandement l'accès aux soins pour les patients. La plateforme de la société permet également aux patients d'accéder à la téléconsultation, ce qui est particulièrement bénéfique pour l'accès aux soins des patients ayant des difficultés à se déplacer ou vivant

Cette solution permet de réduire la charge administrative des professionnels de santé liée à la gestion des consultations, ce qui permet de libérer du temps médical.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable

Doctolib est en conformité avec L'Accord de Paris



### Egalité salariale et inclusion sociale

Doctolib a été élu 3<sup>ème</sup> « Great Place To Work » en 2022.



### Protection des données personnelles

Doctolib est très engagé dans la protection des données dont ils disposent via leur plateforme et a obtenu la norme ISO 27701.



### Entreprise à mission

En 2023, Doctolib est devenu « entreprise à mission » et prévoit d'investir 92M€ dans l'innovation.

La plateforme d'optimisation du transport de patients

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2018**



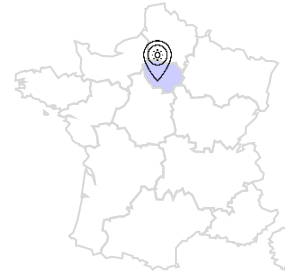
**40 employés en 2021**

+120% employés par rapport à 2020



**100% de croissance du CA en 2021**

## Implantations géographiques



Paris 9ème

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**M. Mehdi Ben Abroug** (10 ans d'expérience), emlyon. CEO & Co-fondateur – expertise en mobilité



**M. Nicolas Dumont** (11 ans d'expérience), Ingénieur, Télécom Paris. CPO & Co-fondateur – expertise en produit, mobilité



**M. Thomas Bournac** (7 ans d'expérience), CSO & Co-fondateur Développement commercial, ESPC Europe – Expertise en mobilité



**M. Julien Déléan** (17 ans d'expérience), CTO & co-fondateur, EPITA, Directeur Technique – Expertise en développement applicatif

## Raison d'être et finalités des produits

Le transport sanitaire est omniprésent dans le parcours de soins de certains patients : dialyses, oncologie, psychiatrie, entrée et sortie d'hospitalisation, transfert, etc.). Avec 80 millions de courses par an et 5 milliards d'euros de dépenses, le marché de transport de patients pèse plus lourd que celui des taxis et VTC confondus !

La mission d'Ambler est de pallier les facteurs discriminants d'accessibilité au transport sanitaire (géographique, pathologique, organisation de l'hôpital, contraintes économiques des transporteurs) et de contribuer à maintenir le contrat social qui rend possible le service pour tous (coûts, accessibilité, sécurité, continuité).

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale



**Vente directe**

**B to B**

Ambler met en relation les établissements de santé prescripteurs de transports sanitaires avec le tissu de transporteurs, pour la majorité des TPE et artisans.



## Contacts

**M. Mehdi Ben Abroug** – CEO & Co-fondateur  
+33 6 99 70 01 55  
[mehdi.benabroug@ambler.fr](mailto:mehdi.benabroug@ambler.fr)

- 1 **solution historique**  
*Trajets simples (sorties, admissions, transferts)*
- 2 **solutions en cours de lancement : trajets itératifs optimisés (ALD : dialyse, radiothérapie...)**

## Liste priorisée des investisseurs



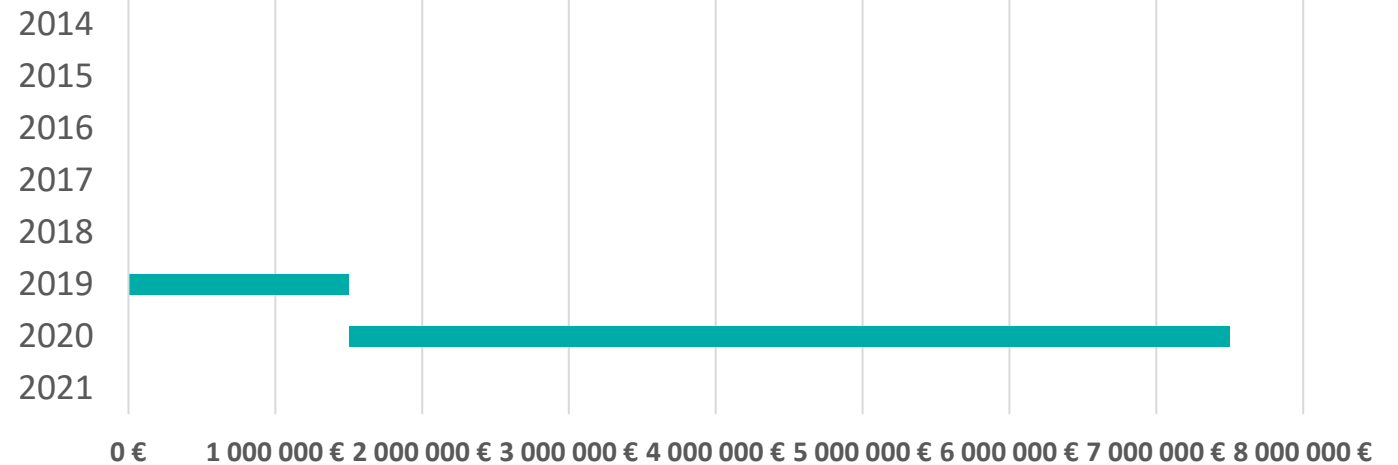
## Structures partenaires et associées

- Lauréat de la bourse région IDF - Wilco Healthcare (ex Scientipôle) en 2018
- Accompagné par Bpifrance Le Hub depuis 2020 (post series A avec BPI Digital Ventures)

**6**  
principaux clients / partenaires



## Evolution des levées de fonds





## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



## Chiffres clefs

200



établissements sanitaires

800



transporteurs sanitaires

35 000



trajets régulés par mois

30s

temps passé par commande (contre 20 min en moyenne sans Ambler)



**1M€ investis annuellement en innovation ou R&D**

*Soit 36% de la masse salariale globale*

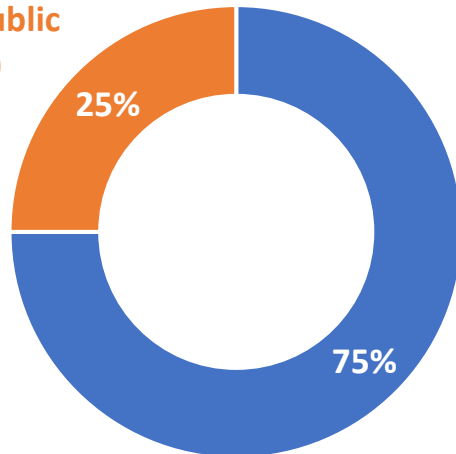


**Brevets déposés par l'entreprise**

**Non**

## Répartition du chiffre d'affaires

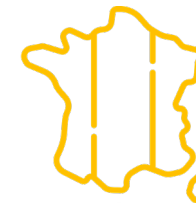
Secteur public  
(hôpitaux)



Secteur privé  
(cliniques)



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



France

100%



## Plateforme de mise en relation

Ambler centralise et organise les transports sanitaires pour plus d'efficacité, fiabilité et traçabilité.

La solution proposée est une plateforme d'intermédiation entre les établissements sanitaires (prescripteurs) et les transporteurs sanitaires.

Ambler facilite ainsi les demandes de transports et démarches associées. La solution prend notamment en charge la facturation pour le compte des transporteurs auprès des établissements de santé ou de l'Assurance Maladie (à venir).



## Environnement concurrentiel

Les concurrents d'Ambler se situent sur deux axes : éditeurs logiciels (Géosoft-PTAH, Sanilea, Synovo) d'une part, et groupements de transporteurs sanitaires disposant d'une couche technologique (Jussieu Secours-Keolis, Carius-Transdev) d'autre part.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Prise de rendez-vous et échanges médico-administratifs



Gestion du parcours de prise en charge



Facilitation du retour au domicile



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Dépistage et observance des traitements



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

*Ambler adresse l'ensemble des aires médicales*

## GHT Paris Psy Sud - Établissements psychiatriques dans le 92 et le 94

### Description du contexte et des besoins

Le transport sanitaire est au cœur du parcours de soins des patients atteints d'affections psychiatriques. Les transporteurs sanitaires jugent souvent ces transports difficiles, les refus de prise en charge sont donc nombreux ce qui pose un problème de continuité des soins et de sécurité pour les patients et le personnel soignant qui s'épuise à chercher un transport. Par ailleurs, ces transports représentent un budget en centaines de milliers d'euros pour le GHT depuis l'article 80 du PLFSS 2017.

### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

- Ambler a déployé une plateforme de prise de commande ergonomique (commande en 30 secondes).
- Un centre de régulation prend le relai en cas de non affectation automatique du trajet vers le tissu de transporteurs référencé sur la plateforme.
- L'écosystème de transporteurs se bonifie au fil du temps grâce à l'action du pôle Account Management qui établit des plans d'actions sur la base des rapports analytiques générés par la plateforme.
- Le Groupement Hospitalier constate au cours du temps une amélioration significative des indicateurs médico-économiques (sur le plan de la qualité (retards, incidents) ou budgétaire (factures reçues vs. forfaits perçus grâce à la plateforme).



### GHT Paris Psy Sud

**“Il peut être épuisant de passer des heures au téléphone à chercher un transport disponible pour nos patients lorsqu'ils ont un problème somatique. Avec Ambler, c'est réglé en quelques clics. C'est un gain de temps pour notre personnel et une vraie sécurité pour nos patients.”**  
*Virginie Degranges, Directrice des Soins*

Video : <https://www.youtube.com/watch?v=uc4ZWzboNe0>



### Impact en quelques chiffres clefs

Productivité du personnel soignant : de **plusieurs heures** par jour à **quelques minutes** par jour pour les donneurs d'ordres.

Taux de recours à l'ambulance (3 fois plus cher qu'un taxi pour l'Assurance Maladie) passé de 71% à **17%** en 3 mois

Taux d'anticipation des commandes passé de 20% à **70%** en 3 mois





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Réduction des carences ambulancières = amélioration des parcours patients & observance des traitements
- ▶ Diminution des retards
- ▶ Traçage des indicateurs médico-économiques des transports : qualité et consommation en €
- ▶ Réduction des fraudes : adéquation prescription-facturation
- ▶ Dépenses de transport sanitaire réduites à leur strict minimum (plus de remplacement des VSL/Taxis par des ambulances 3 fois plus chères)
- ▶ Augmentation de la productivité des personnels hospitaliers (commande en 30 secondes versus 20 minutes en moyenne)
- ▶ Renforcement de l'attractivité des postes : plus de temps passé sur des tâches chronophages à faible valeur ajoutée
- ▶ Permet le développement de l'ambulatoire (HDJ) grâce à un transport itératif optimisé sur le segment domicile-établissement



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Augmentation du taux de covoiturage des patients = diminution de l'impact carbone de la filière (83 millions de trajets par an)



### Egalité salariale et inclusion sociale

Partenariat avec l'association Générations pour l'inclusion des femmes et jeunes en difficulté d'insertion professionnelle par le biais du service client



### Protection des données personnelles

Respect du RGPD et de la réglementation sur le traitement des données de santé (fin des traitements, serveurs HDS)



### Engagements et impacts sociétaux

La mission d'Ambler est de palier les facteurs discriminants d'accessibilité au transport sanitaire et de faire perdurer le contrat social qui rend le service possible pour tous

*L'intelligence artificielle au service de la biologie médicale*

## Identité de l'entreprise

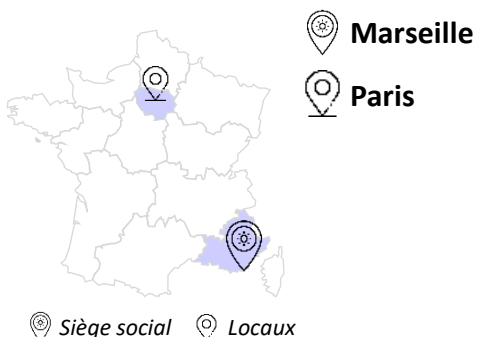


**Créée en 2019**



**15 employés en 2022**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Alexandre Guenoun** (5 ans d'expérience), ESSEC, UC Berkeley. CEO & Fondateur – expertise en conseil en stratégie, private equity, innovation et santé



**Dr. Dinh-Phong Nguyen** (5 ans d'expérience), Sorbonne Université, Ecole polytechnique. Head of science – Médecin, Data Scientist



**M. Nicolas Goester** (5 ans d'expérience), Télécom Paris, HEC. Head of software engineering – expertise en plateformes logicielles, webapp, sécurité

## Raison d'être et finalités des produits

Kiro est la **plateforme de santé digitale** qui améliore les interactions entre les **laboratoires de biologie, les professionnels de santé et les patients**. La solution d'intelligence artificielle de Kiro est un dispositif médical marqué CE. Kiro s'engage depuis ses débuts aux côtés de biologistes, de cliniciens et d'experts du secteur médical pour construire avec eux une biologie plus compréhensible, personnalisée et pertinente pour le bien des patients.

Kiro fournit, à travers sa solution sécurisée et interactive, un **accès personnalisé aux résultats d'analyses**, et intègre des **outils d'aide à la prescription et au diagnostic**. Elle permet à chacun d'aller plus loin dans sa prise en charge pour suivre facilement sa santé ou celle de ses patients.

## Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



**Passage à l'échelle**



*Extension*

## Stratégie commerciale



**Vente directe**

**B**

to

**B**

to

**C**



## Contacts

**Contact**

[contact@kiro.bio](mailto:contact@kiro.bio)

**M. Alexandre Guenoun** – CEO & Fondateur




+33 6 09 17 92 65

[alexandre@kiro.bio](mailto:alexandre@kiro.bio)

1 Plateforme de santé digitale commercialisée

1 Plateforme de suivi de recherche clinique et biomarqueurs digitaux en cours de développement

Structures partenaires et associées

-  Agoranov
-  Incubateur ZEBOX
-  Incubateur Bpifrance Santé numérique



Liste priorisée des investisseurs

SOFINNOVA PARTNERS

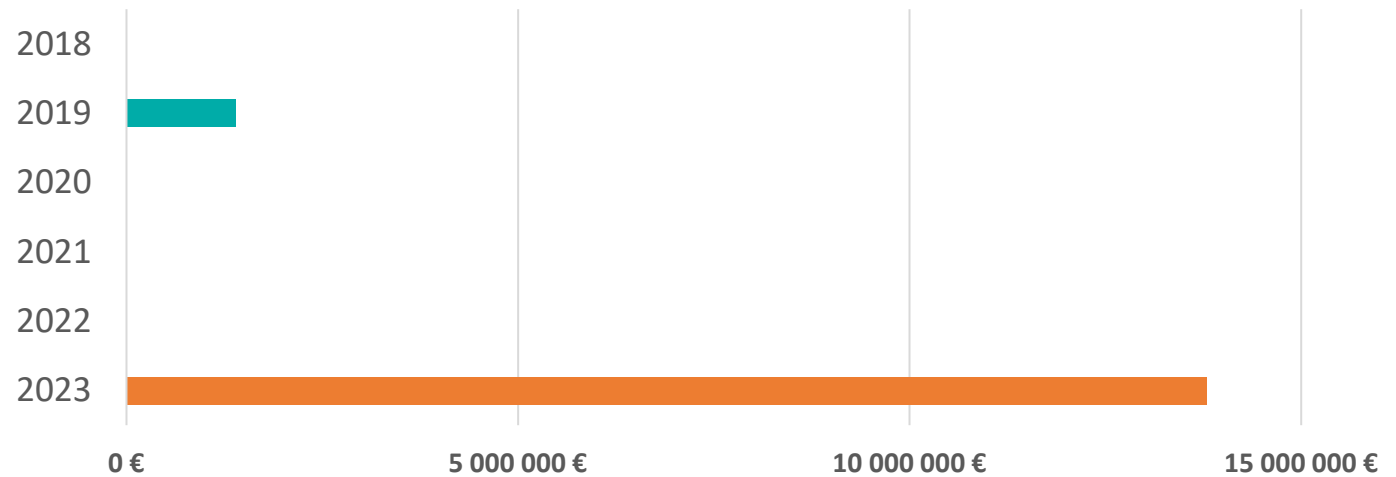
bpi**france**

Kurma Partners

kima ventures



Evolution des levées de fonds



**1,3 M€ investis annuellement en R&D**

**Brevets déposés par l'entreprise** **Non**

## Cibles de l'entreprise

**Etablissements  
sanitaires**

Structures  
médico-sociales

**Professionnels  
libéraux**

**Patients**

**Autres  
structures**



**Chiffres clefs – 80 000 + dossiers analysés par semaine**

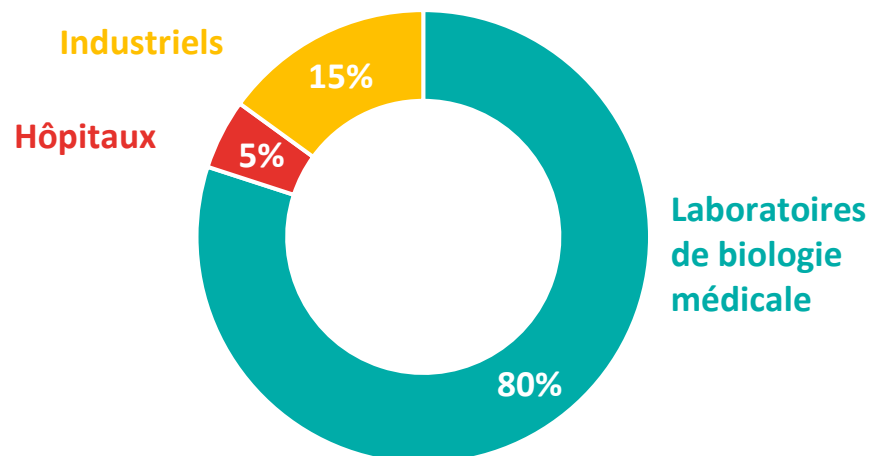
**200** Laboratoires de biologie  
médicale (20 structures SELAS)

**40 000 +** utilisateurs / semaine

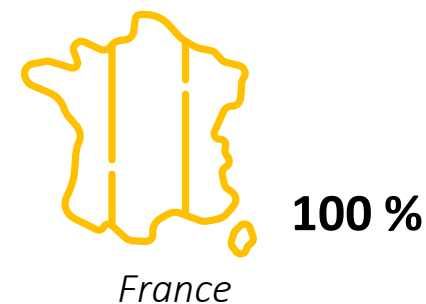
**5** Structures hospitalières

**5 M** dossiers patients / an

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires





## Analyse de comptes rendus de biologie

Kiro est une plateforme digitale visuelle et interactive qui améliore la communication des comptes rendus de biologie médicale entre les laboratoires, les professionnels de santé et les patients.

La solution permet de suivre ses résultats de biologie ou ceux de ses patients n'importe où, n'importe quand. Les résultats sont interprétés et affichés sous un format compréhensible, visuel et interactif. L'intelligence artificielle permet à l'utilisateur d'en savoir plus et d'aller plus loin avec les résultats, en fonction du profil biologique de chacun.

La solution est interopérable, son accès est sécurisé et toutes les données sont chiffrées, selon la réglementation en vigueur et les standards les plus exigeants.



## Environnement concurrentiel

Plusieurs solutions de communication des résultats au patient existent sur le marché. Les solutions de data management/data platform ne répondent pas au besoin des patients et des professionnels car elles n'apportent pas les insights spécifiques qu'ils attendent. La force de Kiro réside dans l'alliance du digital et de l'intelligence artificielle pour y parvenir



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Prévention et information des citoyens



Gestion du parcours de prise en charge



Appui à la délivrance et à la prise des traitements



Suivi du patient au cours du temps



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Dépistage et observance des traitements



Addiction et comportements à risques



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de solutions disruptives



Solvabilisation du système de santé



Formation continue des professionnels de santé



## Aires médicales adressées par la solution

*Kiro a un positionnement holistique et analyse l'ensemble des comptes rendus de biologie médicale. Des analyses spécifiques sont conduites dans les domaines des pathologies cardiovasculaires, métaboliques, rénales, oncologie et Covid-19*



## Description du contexte et des besoins

L'épidémie de COVID-19 a causé une saturation des hôpitaux et en particulier des unités de réanimation et de soins intensifs. Il apparaît donc crucial d'identifier rapidement les patients à risque de développer une forme grave, afin d'anticiper des ajustements organisationnels et logistiques, et in fine apporter un soin adapté à tous les patients en cours d'hospitalisation. L'objectif principal de Kiro était de répondre à ce besoin à l'aide des analyses de biologie réalisées en routine, et ainsi démontrer leur potentiel pour le pronostic à l'aide des avancées récentes dans le domaine de l'intelligence artificielle.

Kiro a donc cherché à prédire à partir principalement d'une prise de sang et d'IA, l'évolution de l'état de santé d'un patient atteint de Covid-19 vers une forme grave de la maladie, dans les 4 jours à 4 semaines après sa prise de sang.

## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

L'algorithme de machine learning de Kiro, utilisant l'âge, le sexe et les résultats d'analyses de biologie réalisées en routine permettent de grandement améliorer la prédiction de l'évolution vers une forme grave de COVID-19, tout en donnant des éclairages sur les facteurs aidant à la prédiction des cas graves. Il démontre ainsi l'intérêt des données de biologie de routine, permettant d'avoir un outil simple à déployer pour le pronostic.



## Assistance Publique - Hôpitaux de Marseille (AP-HM)

« Ces premières avancées ont conduit à la rédaction d'un article scientifique conjoint en cours de publication, ainsi qu'à l'élargissement du partenariat existant à d'autres domaines d'application au sein de l'AP-HM. »



## Impact en quelques chiffres clefs

**Plus de 18000** patients inclus, l'une des plus grosses cohortes de patients hospitalisés pour COVID-19 à ce jour

**59%** des patients à mauvais pronostic identifiés (contre 31% avec l'âge et le sexe seulement), avec une spécificité de **98%**





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Kiro permet d'améliorer l'expérience des patients, professionnels de santé et laboratoires de biologie en facilitant leurs échanges
- ▶ La technologie d'intelligence artificielle proposée par Kiro permet une meilleure compréhension par le patient de ses résultats d'analyse
- ▶ L'identification de biomarqueurs à partir de profils biologiques permet d'améliorer la prise en charge des patients
- ▶ Kiro a été récompensé par plusieurs prix et distinctions dont :
  - Bpifrance Excellence 2019
  - Concours national de l'innovation, i-Lab 2019
  - NETVA Deep Tech 2020
  - Prix de l'intelligence artificielle, Talents de la e-santé 2021, ANS, Ministère de la Santé
  - Lauréat Grand Défi "Amélioration des diagnostics médicaux par l'intelligence artificielle » du Gouvernement



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Kiro permet aux laboratoires de biologie médicale de réduire leurs usages du papier. Kiro est sensible à la responsabilité écologique de ses partenaires. Les contrats de Kiro incluent la signature d'une clause RSE en lien avec celle de Bpifrance.



### Protection des données personnelles

La protection des données et de la vie privée compte parmi les priorités majeures de Kiro. Kiro héberge ses données chez un prestataire agréé HDS et certifié ISO 27001. Par ailleurs, Kiro met en œuvre les solutions d'authentification proposées par l'ANS (à savoir CPx et Pro Santé Connect).

# Withings

## WITHINGS

*Nous fabriquons une gamme de produits qui permettent aux gens de prendre les bonnes décisions pour leur santé.*

### Identité de l'entreprise



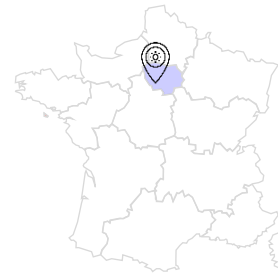
**Créée en 2008**



**312 employés en 2021**

*(+72 employés par rapport à 2020)*

### Implantations géographiques



*Siège social* *Locaux*



**Issy les Moulineaux**



**Hong Kong**



**Shenzhen**



**Boston**

### Identités des personnes clefs



**M. Eric Carreel** (37 ans d'expérience), ingénieur-docteur diplômé de l'ESPCI Paris. Président-fondateur – expertise en télécommunications



**M. Mathieu Letombe** (10 ans d'expérience), Diplômé de l'IUT de Cachan. CEO – expertise en ingénierie mécanique.



**M. Vincent Vercamer** (9 ans d'expérience), ingénieur-docteur diplômé de l'ESPCI Paris. Head of Market Access & Public Affairs

### Raison d'être et finalités des produits

Withings est synonyme d'intégration de mesures innovantes et significatives dans des appareils faciles à utiliser conçus pour permettre aux gens de prendre les bonnes décisions pour leur santé.

Aujourd'hui, l'écosystème primé d'appareils et d'applications de santé connectés comprend une gamme de balances intelligentes, une famille de trackers d'activité élégants et de montres intelligentes hybrides, un tapis de suivi du sommeil avancé et des appareils médicalement précis pour surveillance facile et efficace de la pression artérielle et de la température. Les appareils se synchronisent automatiquement avec l'application gratuite Health Mate, où les gens peuvent suivre les progrès, obtenir des conseils et partager des données avec leurs médecins.

### Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



*Passage à l'échelle*



**Extension**

### Stratégie commerciale

**B** to

**B**

**B** to

**B** to

**C**

Withings propose des objets connectés au grand public et aux patients via des programmes de suivi santé



**Vente directe**



### Contacts

**M. Vincent Vercamer** – Head of Market Access & Public Affairs  
[vincent.vercamer@withings.com](mailto:vincent.vercamer@withings.com)

**Mme Alexandra Yembele** – Responsable Marketing Santé  
[alexandra.yembele@withings.com](mailto:alexandra.yembele@withings.com)




# Withings

## WITHINGS

**5** gammes de produits commercialisées

**1** solution globale d'accompagnement des professionnels de santé

### Structures partenaires et associées

-  Programme @HôtelDieu de l'AP-HP (avec Lifen, Implicit, Nouveal, Withings et Nabla)
-  PariSanté Campus
-  Maison de l'Innovation et de la Médecine Spécialisée

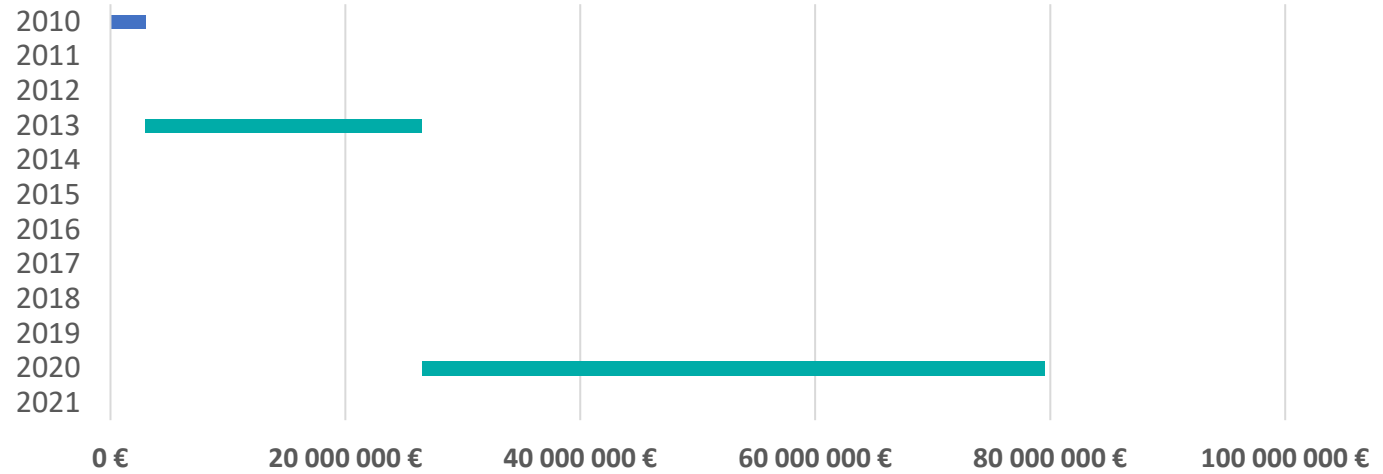


### Liste priorisée des investisseurs

-  Gildes HEALTHCARE
-  idinvest PARTNERS
-  bpi**france**



### Evolution des levées de fonds



# Withings

WITHINGS

## Cibles de l'entreprise



Établissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux



Patients



Autres  
structures



## Chiffres clefs

Des dizaines de millions d'utilisateurs à travers de monde

+150 études de recherches publiées menées avec des produits Withings



40% des employés sont dédiés à la R&D



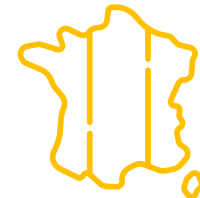
Brevets déposés par l'entreprise **Oui**

## Répartition du chiffre d'affaires

Information non communiquée



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



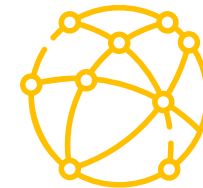
15 %

France



35 %

Europe (hors France)



50 %

International (dont 40% US)

# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (1/6)



### Montres connectées

Withings propose une gamme de montres connectées hybrides conçues pour suivre et améliorer la santé de l'utilisateur, dont certaines sont certifiées « dispositif médical ».

La montre ScanWatch, marquée CE et validée par la FDA, permet notamment d'analyser en continu les paramètres vitaux dont la fréquence cardiaque, la saturation en oxygène sanguin (SpO2), la qualité du sommeil, l'activité physique ou encore réaliser un électrocardiogramme pour détecter la fibrillation atriale. Les résultats sont analysés et restitués sur l'application mobile Withings.



Maturité



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Addiction et comportements à risques



Dépistage et observance des traitements



Partage de l'information médicale et des données



Viellissement de la population



### Aires médicales adressées par la solution



Maladies chroniques



Bien-être

# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (2/6)



### Balances connectées

Withings est le premier vendeur de balances connectées en France et aux USA. Elles donnent une vision complète de la composition corporelle aidant à faire des choix plus judicieux, ayant un impact significatif pour atteindre des objectifs de poids et de forme physique.

Les balances analysent le poids, l'IMC, la masse grasseuse, la masse osseuse, la masse musculaire et la masse hydrique. Les résultats sont analysés et restitués sur l'application mobile Withings et permettent à l'utilisateur de réaliser un suivi continu de sa santé.



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Addiction et comportements à risques



Partage de l'information médicale et des données



### Aires médicales adressées par la solution



Maladies chroniques



Bien-être

# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (3/6)



### Tensiomètres connectés

Withings propose une gamme de tensiomètres connectés (certifiés DM) permettant de prendre la tension, mesurer la fréquence cardiaque, réaliser des mesures électrocardiogramme ou avec un stéthoscope digital.

Les données peuvent être partagées directement avec le médecin, et sont consultables dans l'application Withings du citoyen. Les données sont contextualisées par une appréciation globale de la santé cardiaque incluant un suivi des évolutions dans le temps et une comparaison avec les standards internationaux.



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



Maintien au domicile



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Addiction et comportements à risques



Dépistage et observance des traitements



Partage de l'information médicale et des données



Viellissement de la population



### Aires médicales adressées par la solution



Maladies chroniques



# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (4/6)



### Analyse du sommeil

Withings propose le Sleep Analyzer un capteur à placer sous le matelas. Cette solution enregistre et analyse les paramètres vitaux en temps réel pour comprendre le sommeil notamment afin de détecter l'apnée du sommeil.

Les données précises (*fréquence cardiaque, respiration, mouvement, cycle de sommeil, détection des ronflements*) recueillies par ces capteurs sont traitées à l'aide d'algorithmes développés par Withings. Les données sont restituées sur l'application Withings.



Maturité



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Addiction et comportements à risques



Dépistage et observance des traitements



Partage de l'information médicale et des données



### Aires médicales adressées par la solution



Bien-être



Maladies chroniques

# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (5/6)



### Thermomètres connectés

Withings propose un thermomètre temporel connecté permettant d'obtenir des résultats de qualité médicale directement sur l'appareil se synchronisant automatiquement avec l'application Thermo.

L'application permet de suivre les relevés de température, définir des rappels et ajouter des symptômes et des médicaments pour obtenir des conseils directement sur un smartphone.



Maturité



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



Maintien au domicile



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Addiction et comportements à risques



Dépistage et observance des traitements



Partage de l'information médicale et des données



### Aires médicales adressées par la solution



Bien-être



Santé

# Withings

## WITHINGS

Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (6/6)



### Withings Solutions B2B

En 2019, Withings a créé Withings Health Solutions, la division B2B dédiée aux professionnels de santé. Sa mission est de fournir aux professionnels de la santé des données de qualité médicale générées par les patients à partir d'un écosystème d'appareils connectés, sans effort et en continu. Withings Health Solutions propose des solutions dédiées qui constituent la gamme la plus riche de données précises du monde réel grâce à un écosystème complet d'appareils connectés, des options de connectivité de données et une plateforme de surveillance à distance des patients.



Maturité



### Environnement concurrentiel

Withings fait figure d'entreprise de référence dans la production de dispositifs médicaux connectés ainsi que l'analyse de ces données via des algorithmes propriétaires et une application dédiée. Certains produits de Withings sont utilisés dans le cadre d'études cliniques.



### Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Autonomisation du patient dans le cadre de sa santé



Appui au diagnostic médical



Suivi du patient au cours du temps



Maintien au domicile



### Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Mise à disposition de nouvelles solutions



Partage de l'information médicale et des données



Dépistage et observance des traitements



### Aires médicales adressées par la solution



Maladies chroniques

# Retour d'expérience / cas d'usage

## WITHINGS



### Description du contexte et des besoins

Le LUMC cherche à améliorer la prise en charge des patients avec des solutions innovantes.

Le besoin principal de l'établissement est la **mise en place d'une solution de suivi des patients à distance**, fiable, scalable et facilement intégrable au système d'information existant. La solution proposée devra également être transposable pour faciliter de suivi d'autres pathologies.

La récolte de ces données ouvre des nouvelles possibilités d'accompagnement des patients.



### Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

Withings travaille depuis 2015 avec le LUMC. Initié pour le département de cardiologie, la solution est une « Box » composée de différents produits Withings (tensiomètres, analyse de sommeil, thermomètres, ..) permettant de **faciliter le suivi de patients** ayant subi un infarctus du myocarde.

Les patients sont invités à réaliser différentes mesures au cours de la journée, les données récoltées sont stockées sur les serveurs de Withings en France et transmises au SI du LUMC via des API sécurisées proposées par Withings.

Cet essai ayant été concluant, ces « box » sont aujourd'hui proposées dans 14 autres départements de l'hôpital et dans 3 hôpitaux danois affiliés. Elles ont notamment été mises en place dans le cadre du suivi post-hospitalisation des patients atteints du Covid-19.



### Leiden University Medical Center (LUMC), Pays-Bas

#### « The Box » Project

« Le dispositif de télésurveillance mis en place s'est avéré être une méthode efficace pour fournir les bons soins au bon moment et au bon endroit, tout en maintenant leur qualité et en limitant les coûts. L'utilisation de dispositifs de santé connectés permet d'améliorer le suivi des patients grâce à la possibilité d'obtenir des données fiables et utiles. »

*Prof. Dr. Douwe Atsma, professor of cardiology at the LUMC*



### Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ Jusqu'à 2 000€ d'économie en 6 mois pour certains patients
- ▶ 2 000 patients déjà équipés depuis 2015 (l'objectif est de doubler ce chiffre en 2022)
- ▶ 100 000 téléconsultations réalisées en 3 ans
- ▶ Taux de réhospitalisation des patients COVID-19 équipés divisé par 3



# Withings

## WITHINGS



### Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

- ▶ Amélioration de la qualité de vie des malades chroniques
- ▶ Prévention primaire : lutte contre l'obésité et la sédentarité (diminution des risques de développer des maladies chroniques)
- ▶ Prévention secondaire : aide à l'identification de précoce de maladies chroniques silencieuses (fibrillation atriale, apnée du sommeil, valvulopathie, hypertension...)
- ▶ Prévention tertiaire : diminution de risques de ré-hospitalisation chez les patients insuffisants cardiaques, suivi de patients post-chirurgie bariatrique, utilisation des programmes d'activité physique adaptée de patients sous chimiothérapies, identification des récurrences d'arythmies cardiaques
- ▶ Amélioration de la prise en charge avec un partage facilité des données de santé vers les soignants



### Engagements sociaux et écologiques



#### Développement durable et numérique responsable

Les produits développés par Withings sont parmi les plus durables de l'industrie. Les données sont traitées directement par les devices afin de minimiser la consommation en ressources cloud.



#### Egalité salariale et inclusion sociale

Withings garantit l'égalité des chances et la diversité des profils recrutés. Index égalité femme/homme: 89/100.



#### Protection des données personnelles

La politique de traitement des données de Withings est conforme aux normes en vigueur (RGPD, ISO 27001, HDS, HIPAA-US).



#### Engagements et impacts sociétaux

Withings cherche à accompagner chaque utilisateur de façon globale et dans son quotidien. Les produits proposés peuvent être utilisés de façon classique sans être eux-mêmes intrusifs.

Santé Académie forme les médecins et infirmières avec des formations en ligne conçues avec les meilleurs experts.

## Identité de l'entreprise



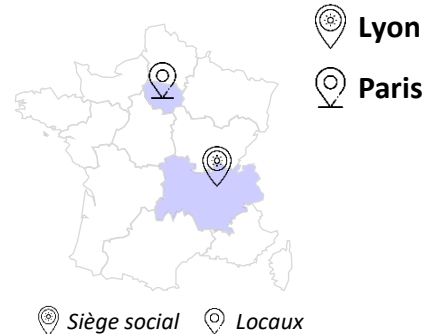
Créée en 2020



50 employés en 2022

(+20 employés par rapport à 2021)

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Stanislas De Zutter** (9 ans d'expérience), Diplômé de l'ESSEC. Co-fondateur & CEO.



**M. Jessym Reziga** (9 ans d'expérience), Diplômé de l'université Claude Bernard (Lyon). Co-fondateur & CTO – Expertise en développement informatique.



**M. Felix Levios** (9 ans d'expérience), Diplômé de l'EM Lyon, COO et cofondateur

## Raison d'être et finalités des produits

Santé Académie permet aux **professionnels de santé** (libéraux et en établissements de santé) de se **former tout au long de leur vie**, avec des formations digitales de pointes conçues avec les plus grands spécialistes français et entièrement indépendantes de l'industrie.

Santé Académie a développé une plateforme web et mobile sur laquelle sont accessibles plus de 300h de vidéos de formation, à travers une cinquantaine de parcours éligibles aux financements DPC et OPCO. Elle a formé plus de 15.000 professionnels de santé en 2021.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B to B

to B

B to C

to C



Vente indirecte



Vente directe



## Contacts

Contact – +33 (0)2 22 44 42 11 ;  
bonjour@santeacademie.com

**M. Stanislas De Zutter** – CEO  
stan@santeacademie.com

## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – **+20 000** clients

dont

10%



établissements sanitaires

85%



professionnels libéraux

5%



structures médico-sociales

Non



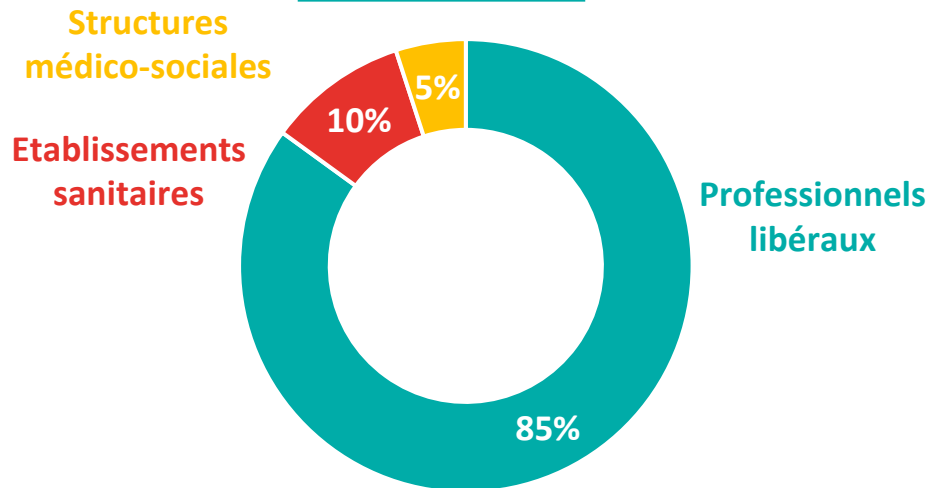
**1,5 M€ investis annuellement en R&D**

Soit 60% de la masse salariale

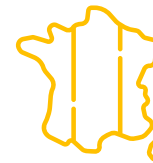


**Brevets déposés par l'entreprise**

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



90%

France



7%

Europe



3%

International



## Formations

Santé Académie propose des formations aux professionnels de santé (à savoir les infirmiers, médecins et pharmaciens à ce stade). L'entreprise a conçu une plateforme de e-learning qui lui permet de mettre à disposition plus d'une trentaine de formation au format vidéo.



Une messagerie en temps réel est proposée pour que l'apprenant puisse échanger avec un formateur.

Un comité scientifique contrôle la valeur ajoutée des formations proposées ainsi que leur neutralité et l'indépendance totale de la société vis-à-vis de l'industrie pharmaceutique.



## Environnement concurrentiel

Le secteur de la formation est fragmentée avec de nombreux acteurs (spécialisés ou industriels) qui proposent des formations présentiels. L'apport d'une solution digitale innovante, dont la technologie est entièrement internalisée, différencie Santé Académie et en fait le seul acteur réellement scalable, capable d'adresser les 2 millions de professionnels de santé de France.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

Santé Académie contribue à l'amélioration de la qualité des prises en charge des patients par le biais de la formation continue des soignants, qui contribue à lutter contre l'obsolescence des connaissances médicales et à développer de nouvelles compétences en continu.



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Formation continue des professionnels de santé



Désertification médicale et délais de prise en charge



Solvabilisation du système de santé



## Aires médicales adressées par la solution

Ensemble des aires médicales couvertes par les formations.





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

Santé Académie propose une solution permettant :

- ▶ Une facilitation de l'accès à la formation continue pour les professionnels de santé afin de maintenir leurs compétences dans le temps. Cette facilitation permet notamment d'éviter des déplacements ou les besoins de banaliser des jours pour bénéficier des formations ;
- ▶ Une équité de l'accès à la formation sur le territoire qui induit une équité dans l'accès à des soins de qualité et de spécialité pour les populations ;
- ▶ Une formation homogène et au meilleur niveau pour soutenir les professionnels dans le maintien de leurs compétences. Ces formations continuent viennent soutenir l'amélioration de la qualité des soins pour les populations ou de leurs accès à des techniques innovantes.



## Engagements sociaux et écologiques



### Développement durable et numérique responsable

Une attention particulière est portée quant aux choix des fournisseurs en privilégiant des solutions vertes et françaises.



### Egalité salariale et inclusion sociale

Santé Académie présente une parité au sein de son équipe et compte des profils très variés. L'entreprise propose des postes d'alternance aux étudiants.



### Protection des données personnelles

Santé Académie ne traite pas de données sensibles ou de santé. Les données sont stockées en France, dans le respect du RGPD.



### Engagements et impacts sociétaux

Les formations proposées par Santé Académie permettent une équité de l'accès à la formation et participent à la réduction des inégalités territoriales.

La mission de l'entreprise est de rendre accessible le savoir médical.

# GLEAMER

Associer le meilleur de l'humain et de la technologie pour servir les professionnels de santé et les patients du monde entier.

## Identité de l'entreprise

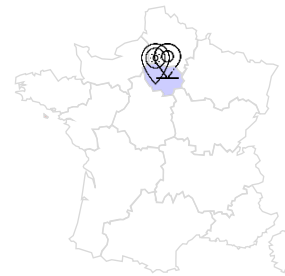


Créée en 2017



41 employés en 2021  
(x2 par rapport à 2020)

## Implantations géographiques



Saint Mandé

Paris

Siège social Locaux

## Identités des personnes clefs



**M. Christian Allouche** (10 ans d'expérience), ESCP Business School. CEO – expertise en entrepreneuriat.



**Docteur Nor-Eddine Regnard** (10 ans d'expérience), Radiologue MSK. CMO – expertise en radiologie.



**M. Alexis Ducarouge** (4 ans d'expérience), Ingénieur (Télécom Paris et ENS). CTO – Expertise en intelligence artificielle.

## Raison d'être et finalités des produits

GLEAMER a pour objectif d'accompagner les utilisateurs d'imagerie médicale avec une suite de solutions d'intelligence artificielle couvrant un large éventail d'applications cliniques pour améliorer les prises en charge et optimiser les parcours patients. Pour cela, GLEAMER développe des solutions d'intelligence artificielle (certifiées DM de classe IIa) qui s'intègrent directement dans l'environnement de travail des radiologues et des cliniciens, pour sécuriser leurs diagnostics et leur faire gagner du temps.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

## Stratégie commerciale

**B** to **B**



Vente directe



Vente indirecte



## Contacts

**M. Yassine Badaoui** – Strategic Partnerships Manager, +33 7 85 90 95 56  
[yassine.badaoui@gleamer.ai](mailto:yassine.badaoui@gleamer.ai)

**M. Fourat Trabelsi** – Digital Marketing & Communication Leader, +33 6 58 97 21 12  
[fourat.trabelsi@gleamer.ai](mailto:fourat.trabelsi@gleamer.ai)

**2** solutions commercialisées

### Structures partenaires et associées

-  Agoranov
-  EIT Health

**5** principaux clients / partenaires

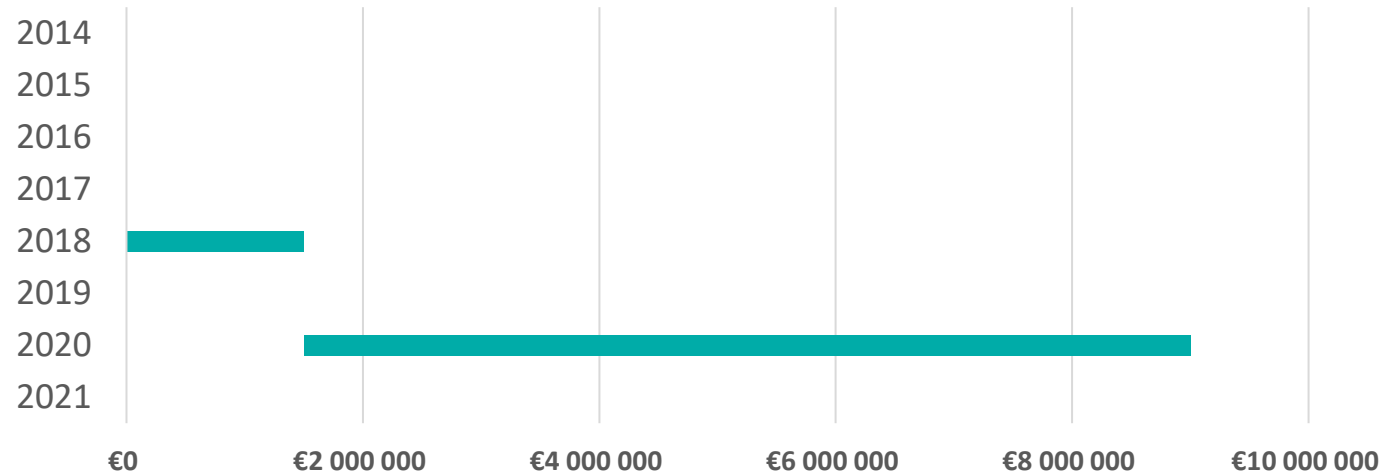
- ASSISTANCE PUBLIQUE HÔPITAUX DE PARIS
- PHILIPS FUJIFILM
- TeleDiag Réseaux Francophones de Télémedecine
- SECTRA

### Liste priorisée des investisseurs

- bpi**france**
- XAnge  
Siparex Group
- elaia
- MACSF
- CRISTA GALLI VENTURES
- MAJYCC  
eSanté Invest



### Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Etablissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – **3 500** utilisateurs

300 +



établissements sanitaires

3M +



Nombre d'examen  
traités par la solution

30% de réduction de faux négatifs (fractures manquées) grâce à l'utilisation de BoneView



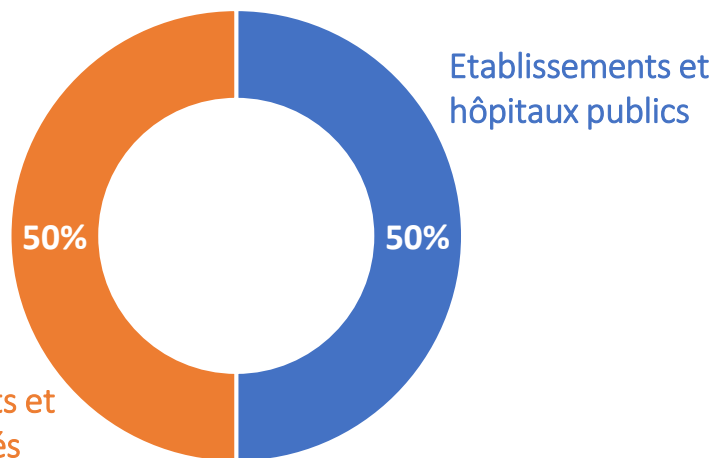
45% des effectifs dédiés à la R&D



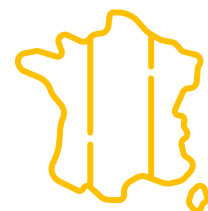
Brevets déposés par l'entreprise

Oui

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



62 %

France



25 %

Europe



13 %

International



## BoneView / ChestView

BoneView et ChestView sont des solutions d'intelligence artificielle certifiées dispositifs médicaux de classe IIa. Elles sont capables de détecter en quelques secondes les anomalies sur les images médicales, et fournissent des régions d'intérêt autour des zones suspectes, ainsi qu'un rapport à l'échelle de l'examen, permettant de prioriser les interprétations.



Les solutions proposent une lecture complémentaire à celle du radiologue afin d'améliorer la qualité des diagnostics et des prises en charge tout en faisant gagner du temps.

BoneView et ChestView sont interopérables avec les solutions métier utilisés au sein des établissements de santé (à savoir les RIS et le PACS) et permettent ainsi d'analyser les images radiologiques dans la continuité des workflows existants.



## Environnement concurrentiel

Les solutions d'intelligence artificielle au service de l'imagerie médicale sont nombreuses. Les solutions développées par GLEAMER font l'objet d'études cliniques validant leur haut niveau d'exigence et publiées dans le journal international Radiology, plus haut facteur d'impact du domaine.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Appui au diagnostic médical



## Défis du secteur de la santé adressés par la solution



Désertification médicale et délais de prise en charge



Formation continue des professionnels de santé



Mise à disposition de nouvelles solutions



Partage de l'information médicale et des données



Solvabilisation du système de santé



Vieillesse de la population



## Aires médicales adressées par la solution



Plaies et traumatologies



Maladies pulmonaires



## Description du contexte et des besoins

Devant la charge de travail croissante en imagerie (X2 en 10 ans), les **conditions de travail des radiologues se sont dégradées**. La fatigue, la charge de travail, les interruptions fréquentes sont autant de sources **d'erreurs dans l'interprétation des images**. Examen de premier intention, la radiographie standard est très couramment utilisée notamment dans les services d'urgences. Or, en France, 75% des radios ne sont jamais lues par un radiologue, et les surexpertises sont encore plus rares. Les **fractures manquées représentent jusqu'à 80%** des erreurs diagnostiques dans les services d'urgences, conduisant à de mauvaises prises en charge ou à des prises en charge tardives, et à des complications pour les patients (douleur persistante, dommages fonctionnels, chirurgies plus lourdes, ...)



## Comment notre solution a permis de répondre à ces besoins ?

La solution BoneView est un **compagnon d'IA** qui encapsule l'expertise de radiologues **ostéoarticulaires pour la détection de lésions traumatiques sur les radiographies standard**. La solution BoneView de GLEAMER a fait l'objet d'un essai clinique en 2020 afin de valider ses performances et les bénéfices de son utilisation. Les performances de lecture des radiologues et des urgentistes avec et sans l'aide de BoneView ont été évaluées sur des données multi-centriques, incluant des équipements d'imagerie non présents dans le jeu de données d'entraînement, mettant en évidence des améliorations statistiquement significatives : Il a été démontré que **BoneView réduit le taux de faux négatifs (fractures manquées) de 30%**, tout en diminuant le temps de lecture (Publication scientifique Duron et. al, Radiology 2021).

## Témoignages

« Dans un contexte où la charge de travail des examens est de plus en plus importante, l'IA permet de réduire les erreurs humaines : biais de perception, de satisfaction, biais de côté.... »

*Romain Malezieux, Radiologue, France*

« BoneView s'intègre parfaitement à notre flux de travail quotidien. Notre confort de travail a été amélioré par cette seconde lecture automatique et instantanée. BoneView nous permet de gagner du temps et d'améliorer la prise en charge des patients. »

*Aurélien Lambert, Radiologue, France*

« Les radiologues doivent gérer leur flux de travail dans un environnement contraint. En sécurisant le diagnostic et en limitant le nombre de fractures non décrites, BoneView est un outil précieux au quotidien et un bouclier contre d'éventuelles procédures contentieuses. »

*Jean-Claude Le Van An, Radiologue, France*



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ **-30%** de fractures non détectées
- ▶ Gain de temps d'interprétation (-15%)
- ▶ Liste de travail intelligente pour le triage et la priorisation des patients
- ▶ Grâce à une intégration transparente dans le flux de lecture des radiologues (Intégration RIS / PACS)





## Impact pour l'amélioration du système de santé et des prises en charge

La vision de GLEAMER est : « *Réunir le meilleur de l'humain et de la technologie au service des patients du monde entier* ». L'entreprise souhaite donner accès aux diagnostics de la plus haute qualité, à tous les patients, et à tout moment, en apportant une expertise de qualité médicale aux côtés des médecins.

- ▶ Amélioration de la qualité de prise en charge des patients, optimisation du confort de lecture des radiologues
- ▶ Diminution du temps de lecture des radiographies permettant de réaffecter le temps médical aux imageries 3D
- ▶ Réduction des erreurs médicales et donc du taux de réadmission des patients, et des surcoûts pour l'assurance maladie (arrêts prolongés, conséquences fonctionnelles, ...)
- ▶ Optimisation des délais de prise en charge des patients aux urgences



## Engagements sociaux et écologiques



### Protection des données personnelles

Les solutions proposées par GLEAMER sont classées comme dispositifs médicaux de classe IIa. Les données personnelles sont traitées et stockées dans le respect de la réglementation en vigueur (RGPD, HIPAA).