

**Groupe Caisse des Dépôts**

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

**Version 0.8 – Publique**

novembre 2024

# 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 ?

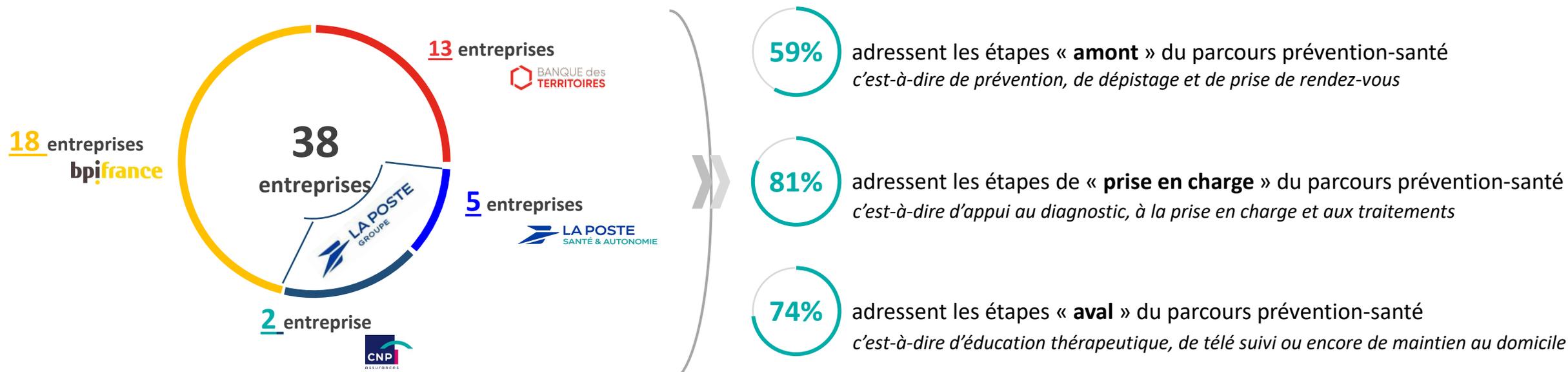
Le sommaire interactif ci-dessous vous permet d'accéder directement aux différentes sections qui structurent cet annuaire. Dans cette continuité, vous constaterez que chaque section dispose elle-même d'un sommaire interactif. Nous vous invitons à utiliser l'icône associée à une partie pour faciliter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



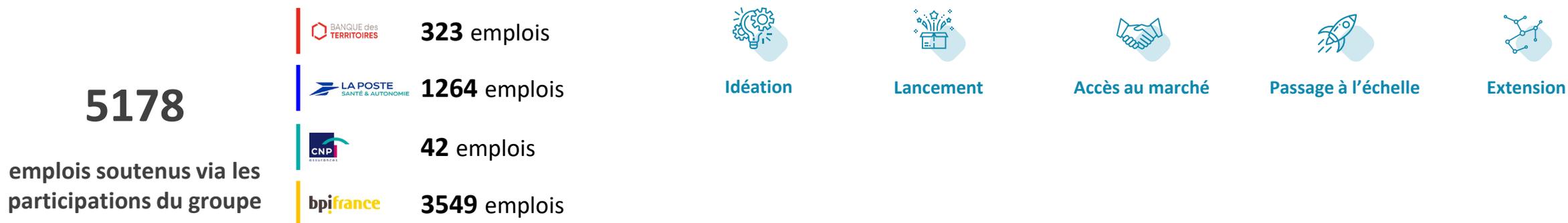
De plus, un bouton présent en haut de chaque intercalaire de chapitre, et de chaque nouvelle section du document, vous permet de revenir aisément au sommaire

# Synthèse

**38 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, Ehsia, Eudokia, Lifeplus et Cardioparc



**Entreprises soutenues par La Poste Santé et Autonomie**

p. 102



Docaposte, Heva, Maincare, Weliom et Careside



**Entreprise soutenue par CNP Assurances**

p. 160



MySophie, Susu

**bpi**france** Entreprises soutenues par la Bpifrance**

p. 163



Invivox, Prima, Incepto, Poppins, Implicity, Ludocare, Naox Technologies, Tribun Health, Doctolib, Ambler, Kiro, Withings, SantéAcadémie, Gleamer, Louise, Callyope, SurgAR et Teale

# Introduction du groupe Caisse des Dépôts et de ses synergies

Plateformes digitales et composants techniques

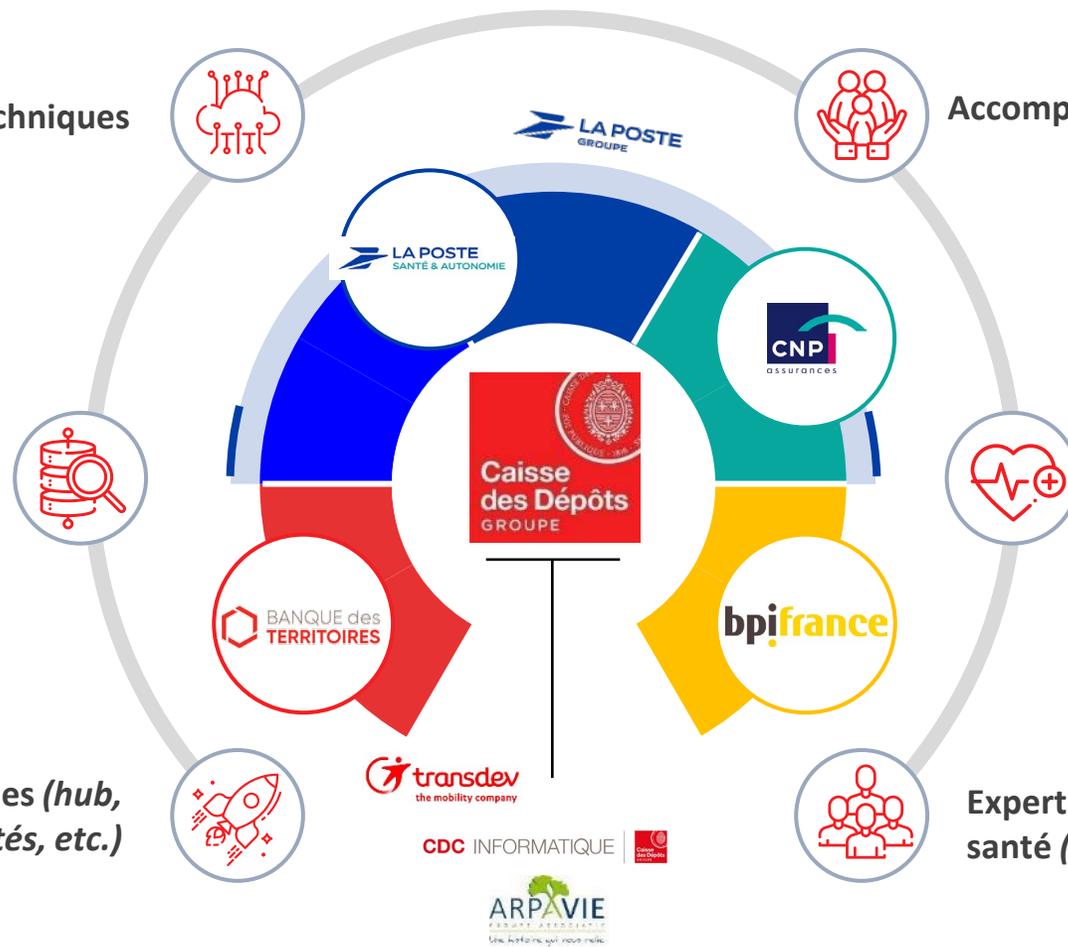
Accompagnement humain au domicile du citoyen

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.



**Vous simplifier la vie**



**Présence et proximité**



**Transformation digitale**



**Transformation écologique**



**Entreprise à mission**



**International**



La Poste Santé et Autonomie regroupe l'ensemble des offres Santé et bien vieillir du Groupe La Poste autour d'une gouvernance commune. LPSA se positionne comme Le partenaire humain et digital de tous les acteurs de santé. L'activité est structurée autour de deux chaînes de valeur : la chaîne de valeur de la donnée et la chaîne de valeur de la santé à domicile. Cette combinaison unique permet de répondre aux enjeux à toutes les étapes du parcours de santé, que ce soit pour les patients, les professionnels de santé, les établissements de santé ou encore les industriels de santé et les tutelles



**Expertise Data**



**Santé à domicile**



**Expertise métier et sectorielle**



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.



**Prévoyance**



**Couverture de prêts**



**Santé et prévention**



**Assurance vie**



**Retraite**



**Caution**

## 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 clés 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**



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

INVIVOX



WITHINGS



teale.

Ludocare



SURGAR  
Surgical Augmented Reality



Louise



NAOX  
Technologies

tribun  
HEALTH



kiplin



# 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



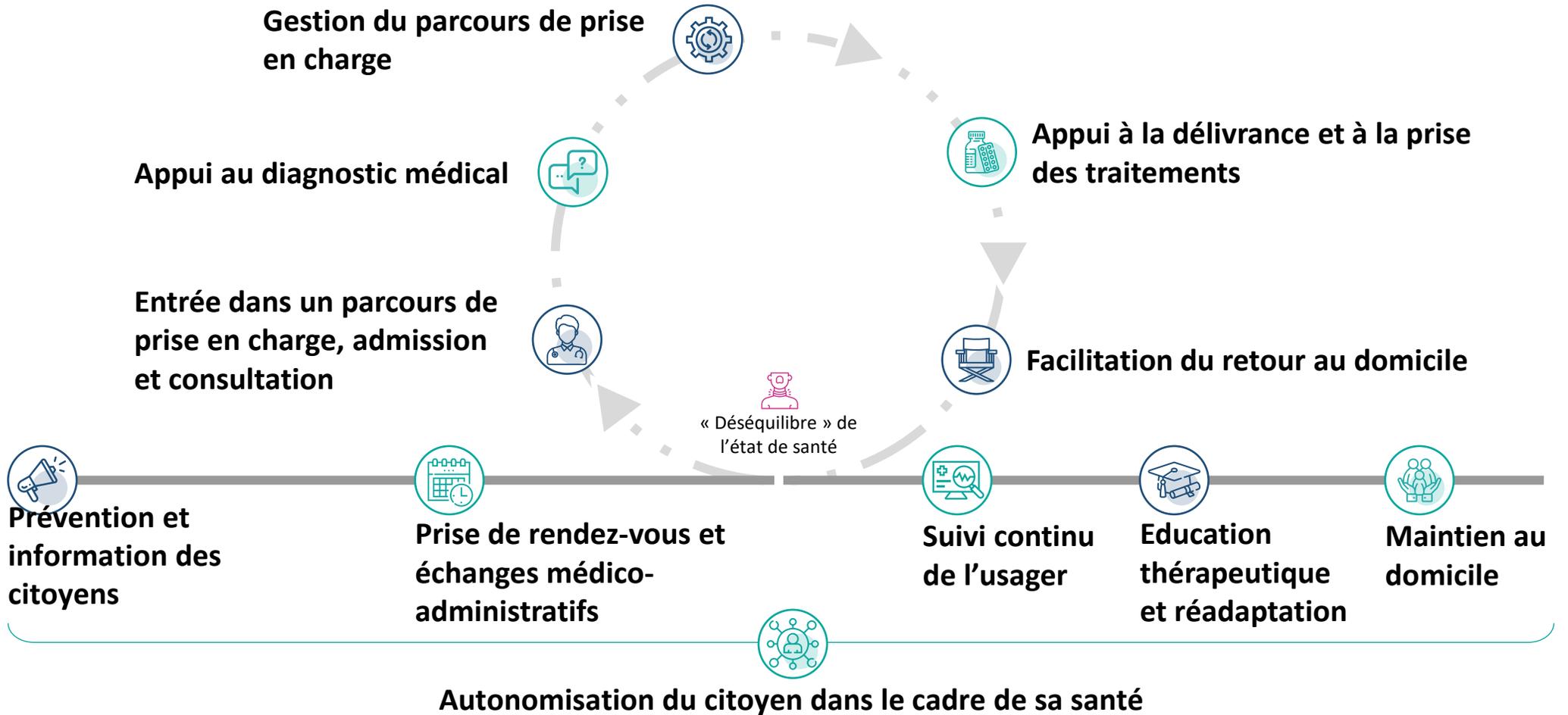
Le Groupe dispose d'un ensemble de « capacités », illustrées par des implantations locales et des équipes mobiles qui permettent « d'aller vers » les populations

**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/vigilance).



## 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.



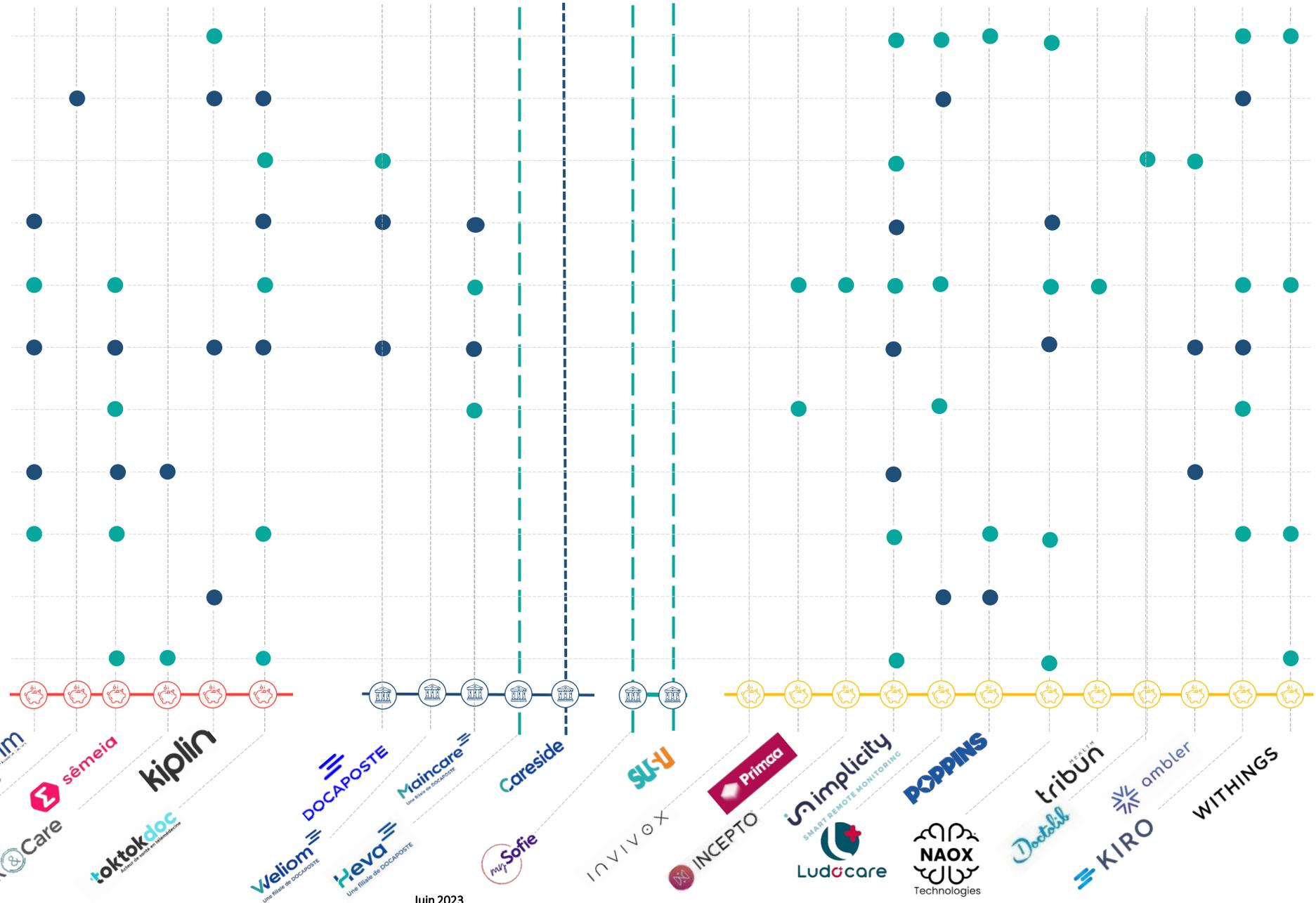
## Éducation thérapeutique et réadaptation

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



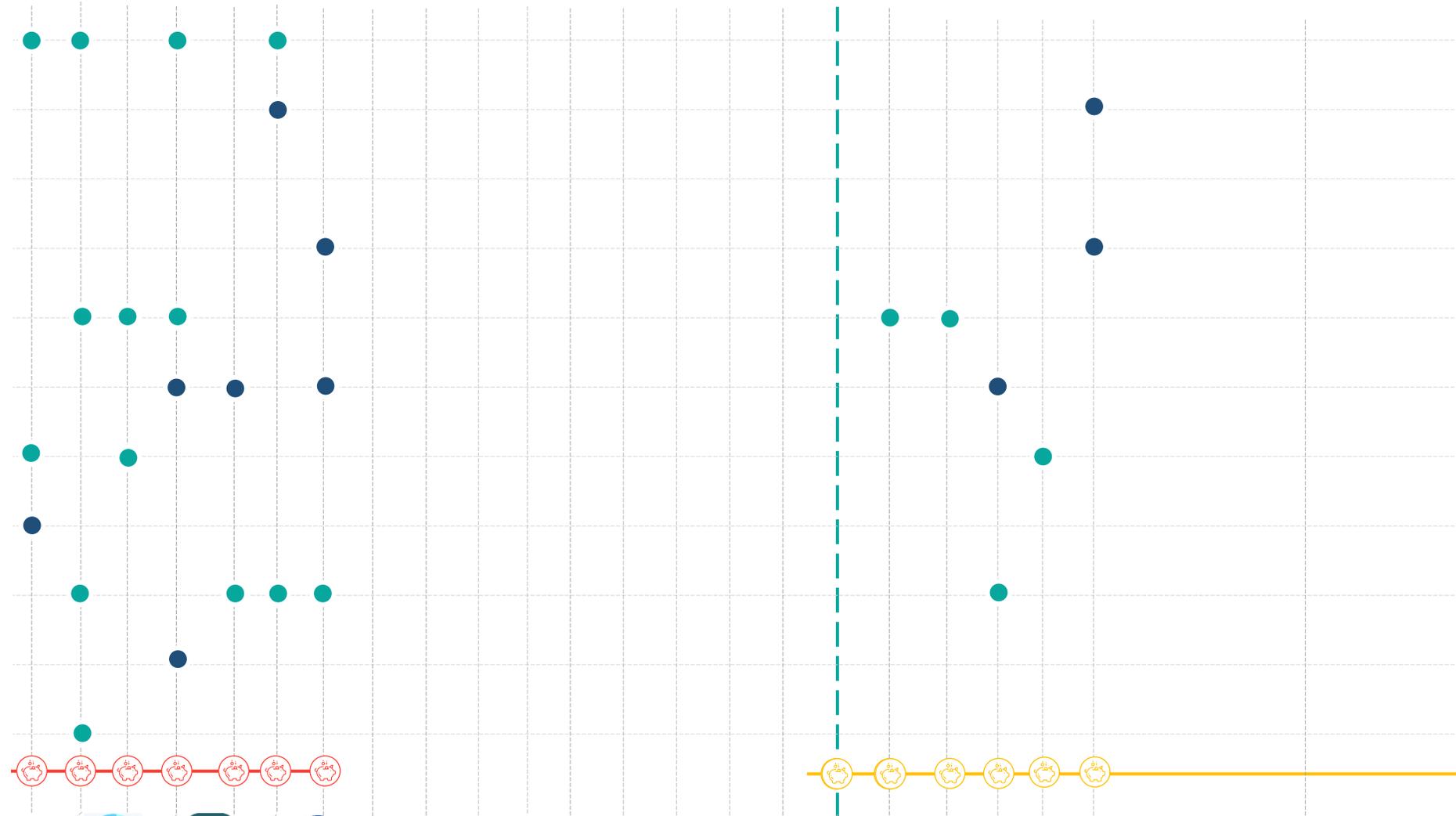
--- Intervient sur l'ensemble du parcours  
 - - - N'intervient pas directement sur le parcours

 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**



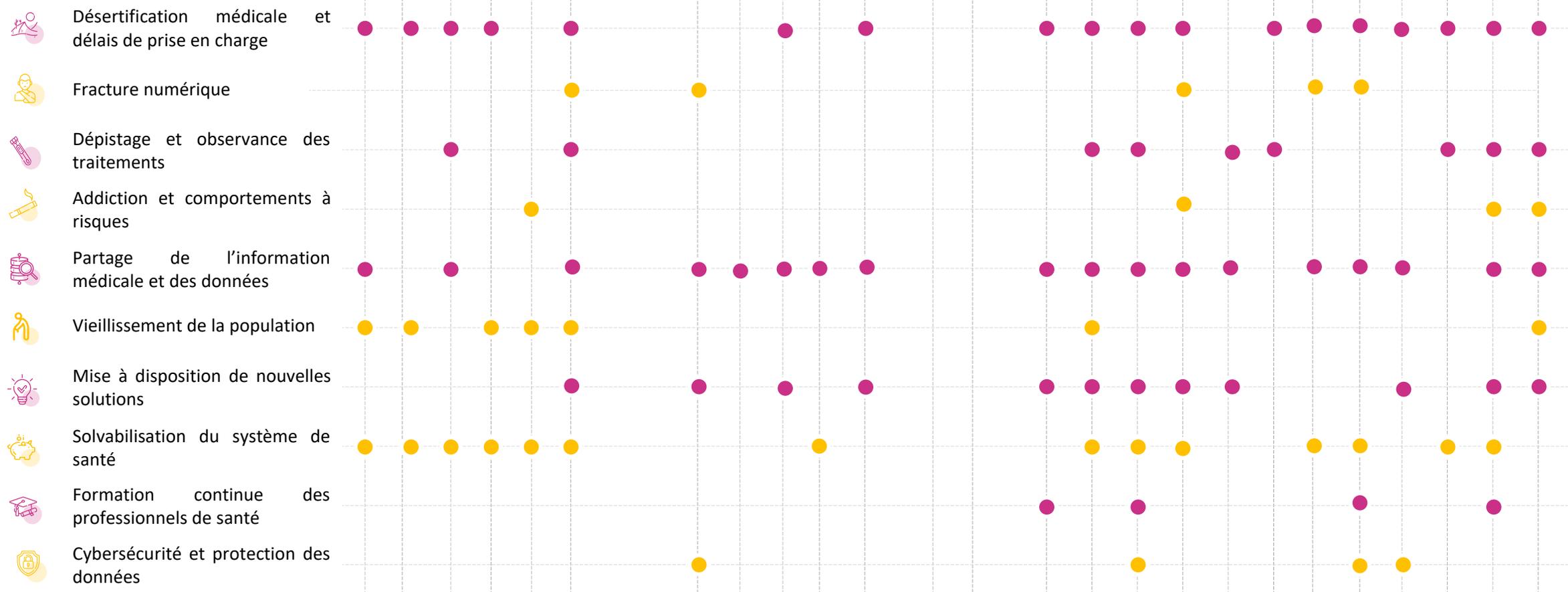
**Formation continue des professionnels de santé**



**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



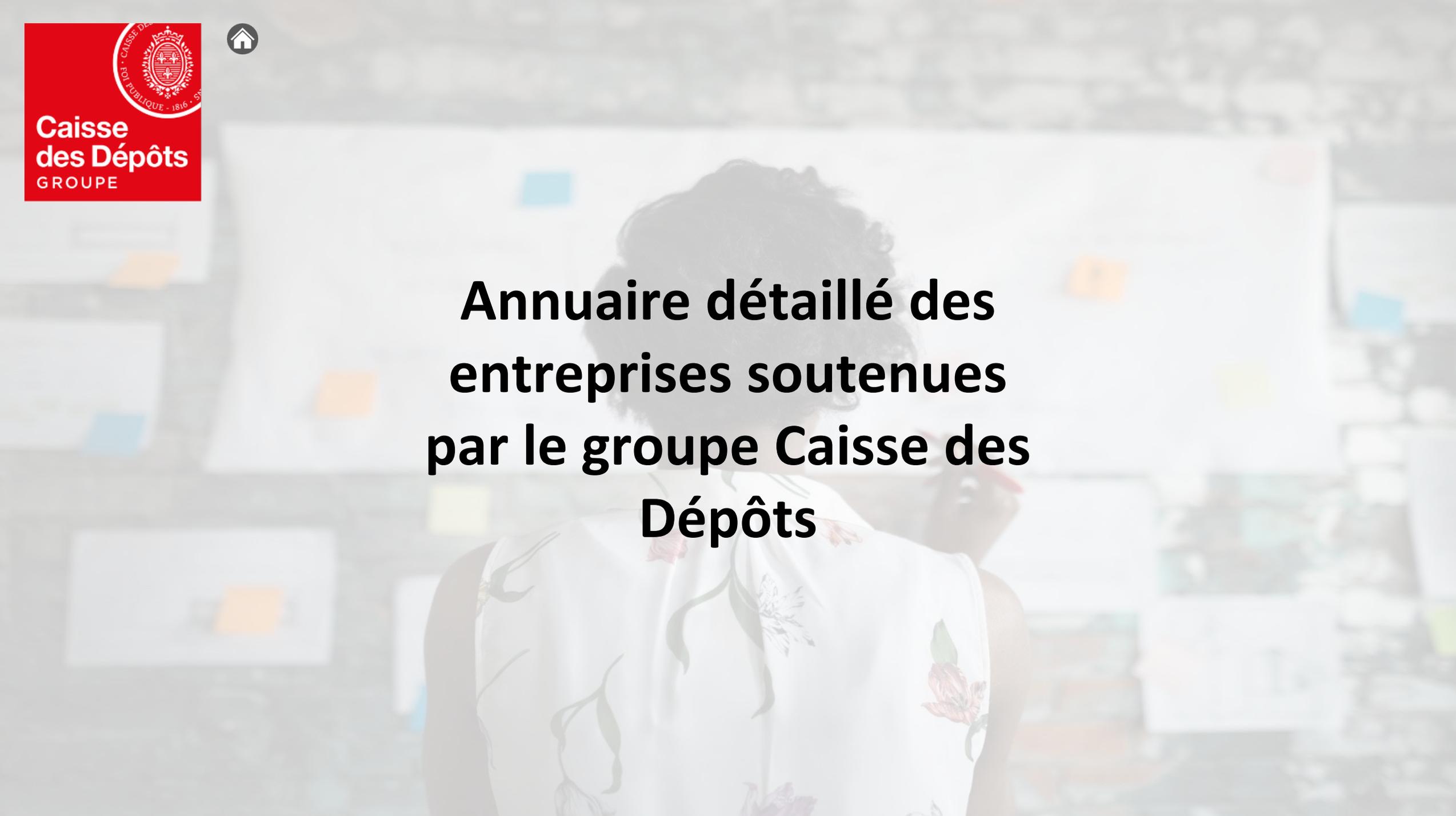
Participation majoritaire  
 Participation minoritaire  
 Participation minoritaire

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

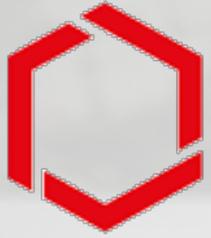
-  Désertification médicale et délais de prise en charge
-  Fracture numérique
-  Dépistage et observance des traitements
-  Addiction et comportements à risques
-  Partage de l'information médicale et des données
-  Vieillesse de la population
-  Mise à disposition de nouvelles solutions
-  Solvabilisation du système de santé
-  Formation continue des professionnels de santé
-  Cybersécurité et protection des données



-  Participation majoritaire
-  Participation minoritaire



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



## Les entreprises soutenues :

➤ Rofim	p. 22		➤ CoWork'Hit	p. 64	
➤ Salvum	p. 28		➤ Posos	p. 72	
➤ Semeia	p. 33		➤ Ehsia	p. 74	
➤ Click & Care	p. 40		➤ Eudokia	p. 81	
➤ Kiplin	p. 47		➤ Life plus	p.88	
➤ TokTokDoc	p. 53		➤ Cardioparc	p.96	
➤ HypnoVR	p. 61				

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**



**21 employés en 2024**

## 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)

## Structures partenaires et associées

- Future4Care
- SATT Sud-Est

5

principaux clients / partenaires

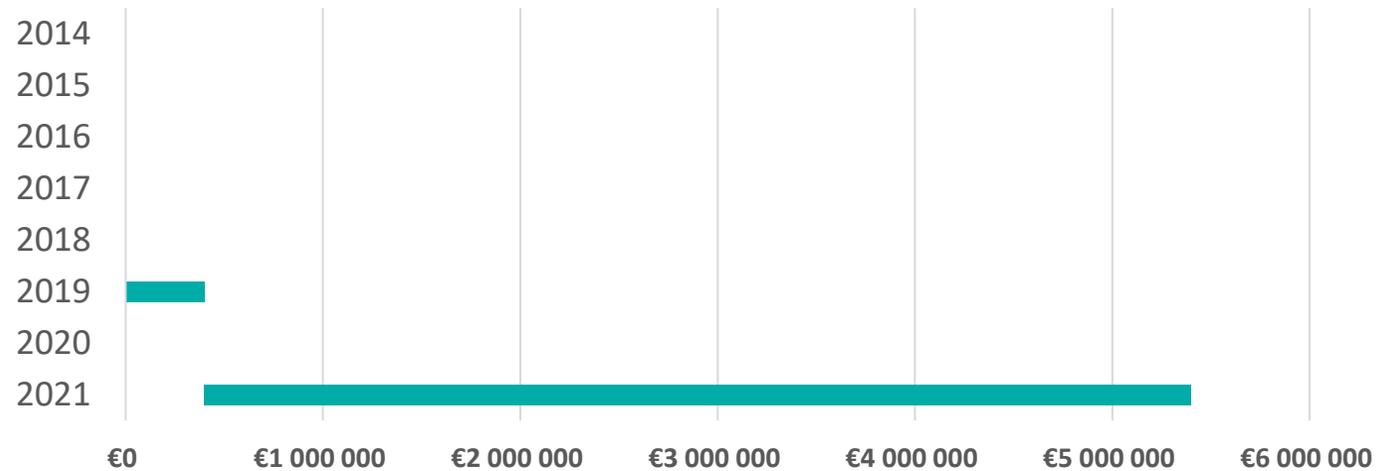
- 1 *solution commercialisée avec 5 modules*
- 2 *Modules en cours de développement*

## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds



**+ de 3,5 M€ investis en R&D**

**Brevets déposés par l'entreprise** Non

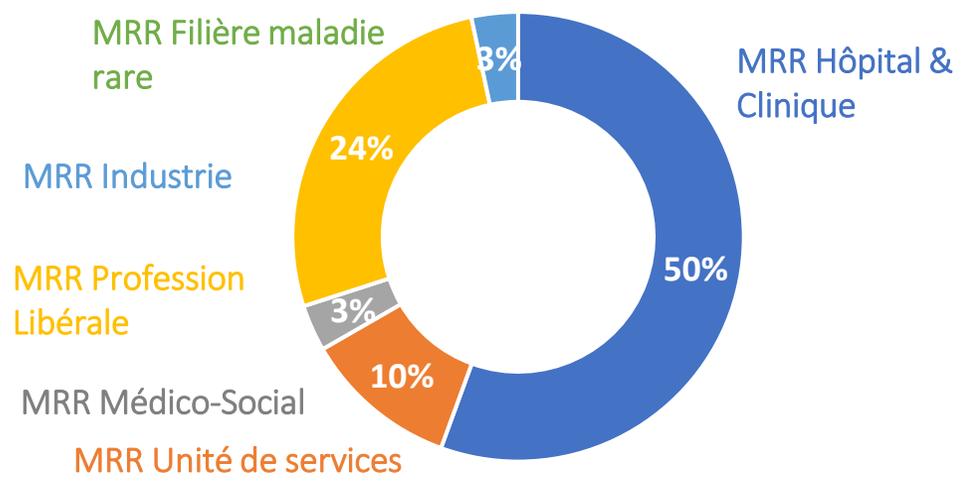
## Cibles de l'entreprise

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

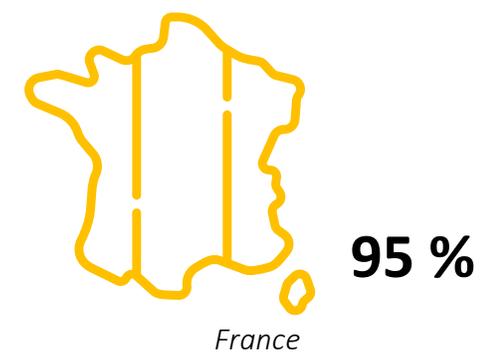
**Chiffres clefs – 150 000** actes réalisés au travers de la plateforme  
*par*

<b>1088</b>	établissements sanitaires	<b>24 000</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).

Un module de téléassistance chirurgicale a été déployé.



## Environnement concurrentiel

Rofim fait l'objet d'un environnement concurrentiel marqué aussi bien par des offres privées que publiques :Covalia, Omnidoc, 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
- 

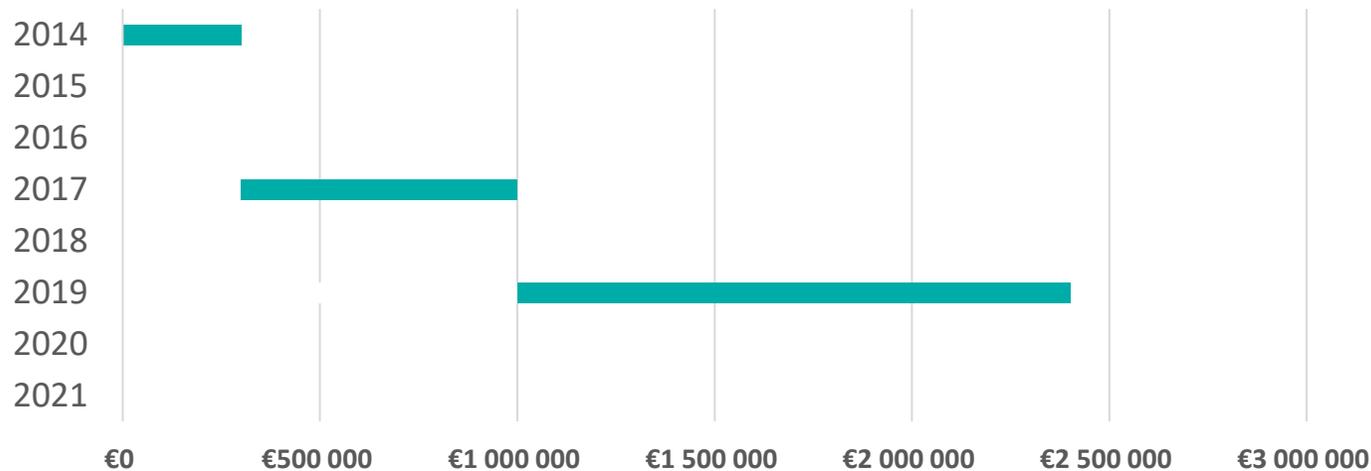


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 
- 



## 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

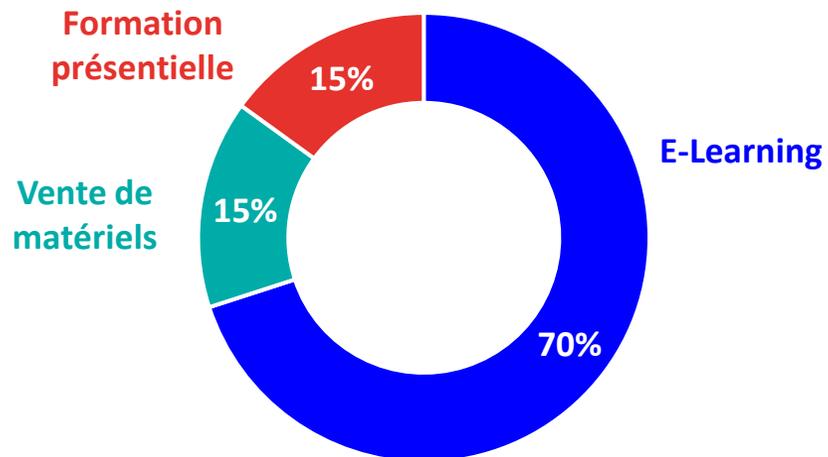


Utilisateurs formés par la solution

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).



## 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)

*Aider les soignants à accompagner plus efficacement les maladies chroniques*

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2017**



**57 employés en 2024**



**3 M€ d'ARR à décembre 2022 \***

*(2 M€ à décembre 2022) \**

## 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 (Telecom 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

**B**

to

**B**

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**  
principaux clients / partenaires



## 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)

**7** solutions commercialisées

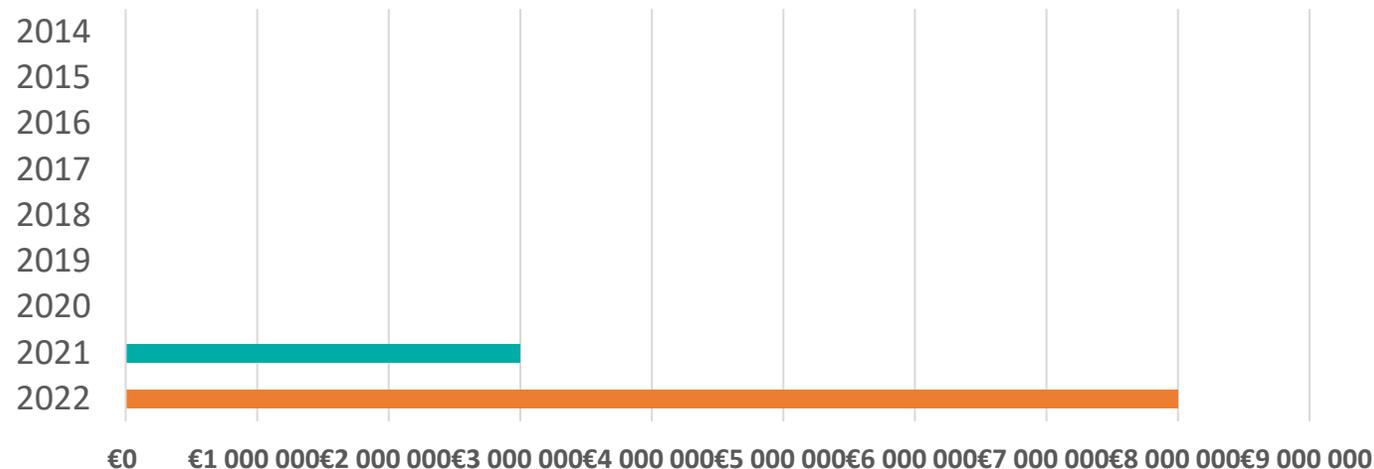
**2** solutions en cours de développement

## Liste priorisée des investisseurs

- 1**
- 2**
- 3**



## 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

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

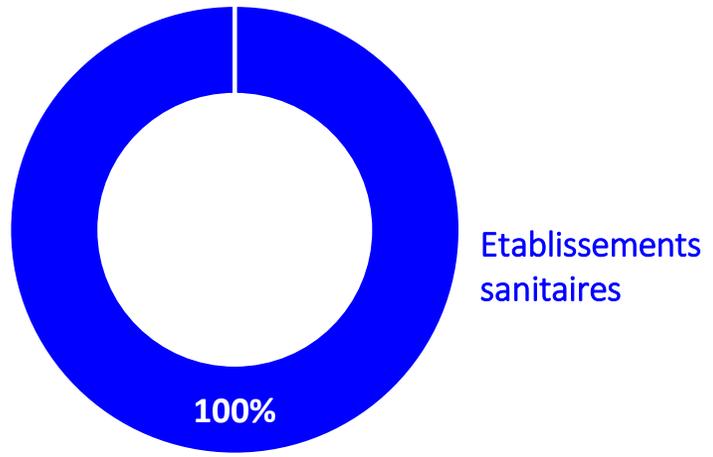
**BANQUE des TERRITOIRES**

 **Chiffres clefs – 250 structures de soins clientes**

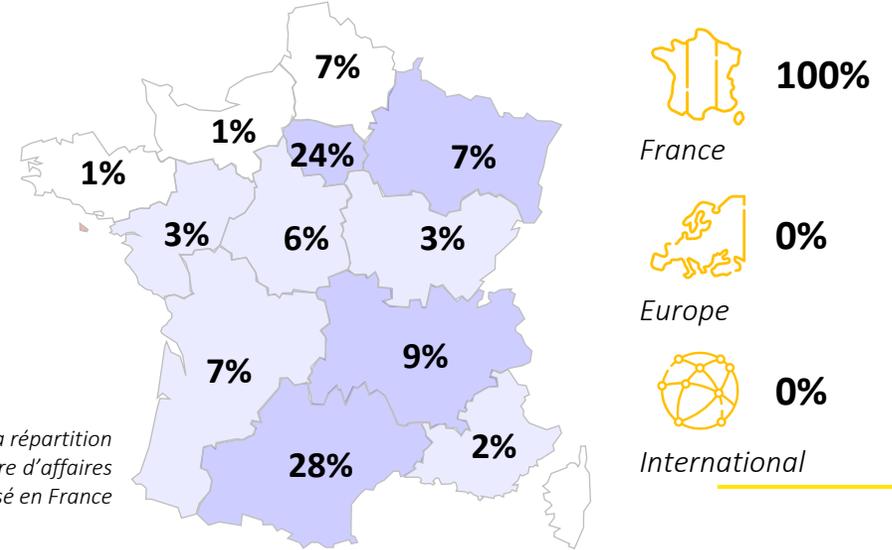
dont

- 160**  Etablissements sanitaires
- 1 000**  Professionnels de santé utilisateurs
- 13 000**  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

### Etre 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 qualifiées 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 déclinée autour de 9 spécialités médicales (NephroWise, MentalWise, OncoWise, PneumoWise, HepatoWise, CardioWise, NeuroWise, DiabetoWise, DigestWise). 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



Diabète



Maladies digestives



## 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, quel que 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 »

L'aide à domicile de qualité pour tous, partout en France.

## Identité de l'entreprise



Créée en 2016

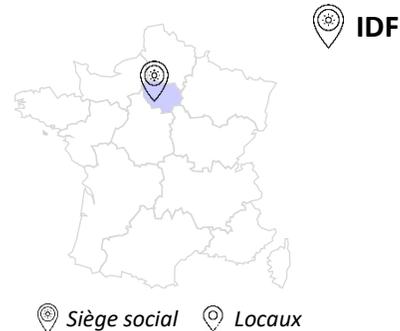


20 employés en 2024



+20% de CA entre 2022 et 2023

## 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 améliore l'accès à une aide à domicile de qualité pour tous, sur tous les territoires. Pour cela Click&Care propose une plateforme de mise en relation entre professionnels du secteur médico-social et particuliers en perte d'autonomie.

- Click&Care **palie 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 et familles avec un modèle économique plus efficient que le standard.
- Click&Care **valorise les soignants** avec un salaire en moyenne 20% supérieur.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



## Contacts

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

2

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

Liste priorisée des investisseurs



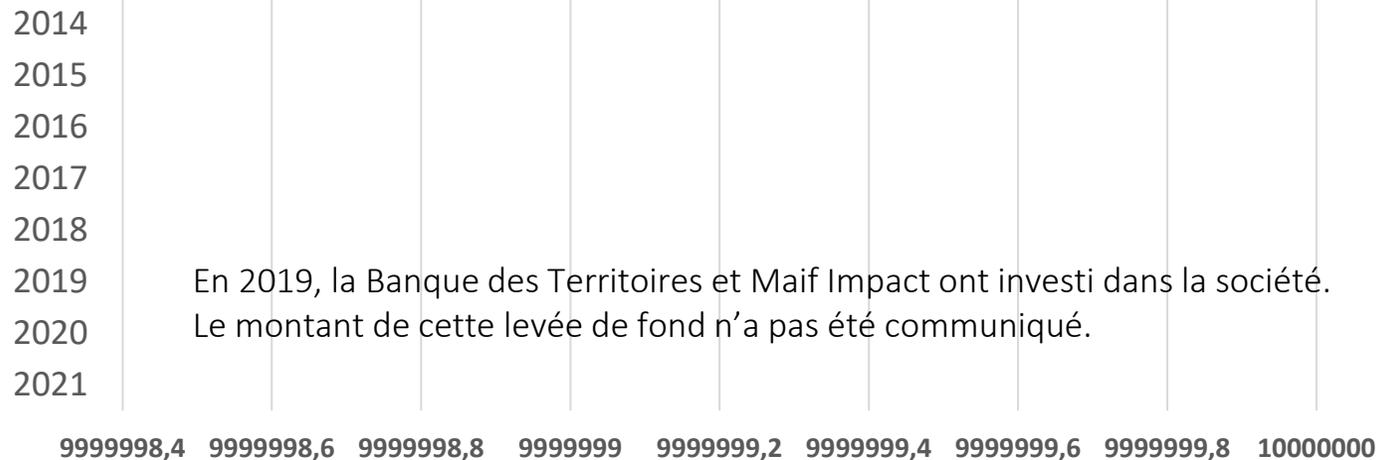
Structures partenaires et associées

-  Institutions publiques et Conseils départementaux
-  Hôpitaux, Cliniques, Ehpad publics et privés
-  Assisteurs, Mutuelles
-  HAD, Prestataires de soins à domicile, SIAD
-  Mandataires judiciaires

4  
principaux clients / partenaires



Evolution des levées de fonds



Cibles de l'entreprise

Établissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



Chiffres clefs – + de **300 000** 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



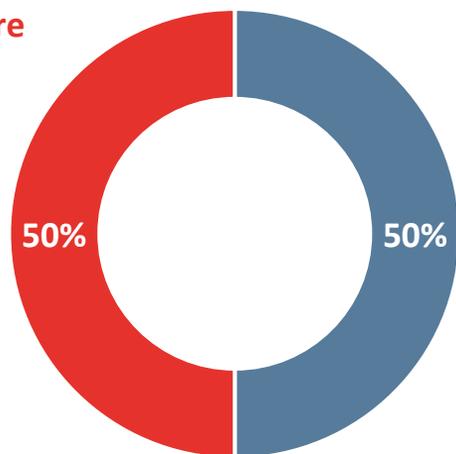
+10 000



Patients et usagers

Répartition du chiffre d'affaires 2023

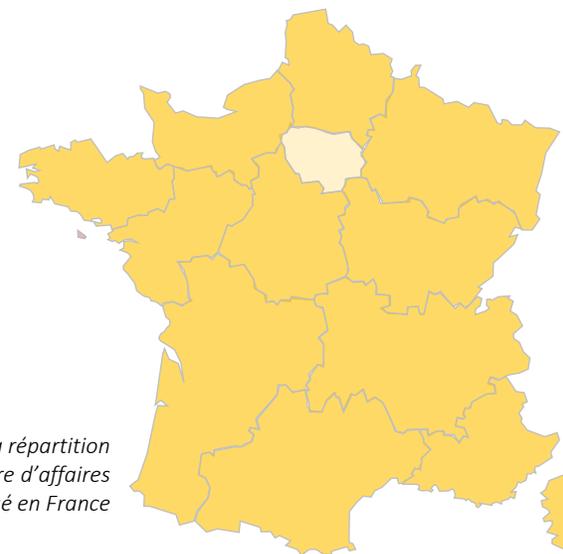
Click&Care  
Pro



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



## Plateforme de mise en relation



Avec +300k 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.

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).



## 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 300 000 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

Docteur C., médecin au CH d'Arcachon maintient depuis +6 mois sa patiente tétraplégique à la suite d'un polytraumatisme, hospitalisée en raison du manque de disponibilité des structures d'aide à domicile locales. Le contexte patient nécessite un accompagnement lourd et spécialisé 24 heures sur 24.

Contacté le 22 juillet 2024, Click&Care a permis un retour à domicile le 27 juillet avec la mise en place d'un roulement de 3 aides-soignantes expérimentées.



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

Fort d'un réseau de +300,000 professionnels, Click&Care a pu déployer sa solution technologique pour identifier les professionnels disponibles et adaptés aux besoins de la patiente et permettre la mise en place du service en un temps record.



CH Arcachon



### Impact en quelques chiffres clefs

Avec un coût moyen quotidien de 1370 Euros, l'allongement de la durée de séjour de la patiente aura coûté 246 000 Euros à l'assurance maladie.





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

- ▶ Accompagnement des particuliers en perte d'autonomie pour trouver des professionnels adaptés et disponibles partout en France, et permettre la continuité des soins en paliant 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.

Initier les transitions, et déclencher, de manière inclusive et bienveillante, les changements d'habitudes de vie, individuelles comme collectives.

## Identité de l'entreprise



Créée le 30/12/2014

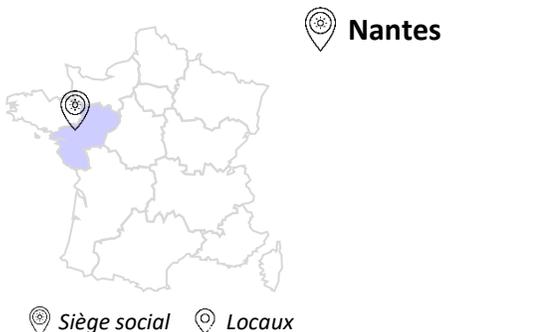


29 employés en 2024



Plus d'1 million € de CA en 2023

## 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 Clémentine SLEMBROUCK** (10 ans d'expérience) - Directrice commerciale & DGA



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

## Raison d'être et finalités des produits

Dans un contexte d'enjeux croissants à accompagner les collaborateurs sur les problématiques de QVCT, de Santé, et de RSE. Kiplin permet à l'employeur, d'initier les transitions, et de déclencher, de manière inclusive et bienveillante, les changements d'habitudes individuelles, qui permettent les changements plus collectifs, base d'une performance globale partagée.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Vente directe

Kiplin accompagne les Grands Employeurs du Secteur Public & Privé.



## 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)

## Structures partenaires et associées



**IMPACT FRANCE**

**350**

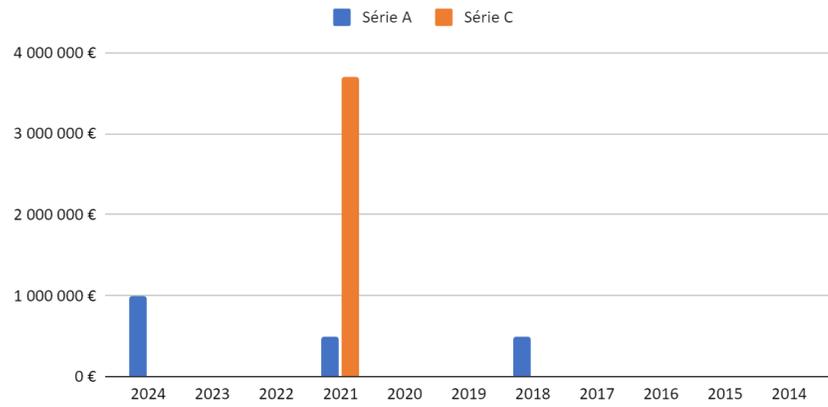
**CLIENTS**  
Secteur Privé  
& Public

- 4** Jeux connectés
- 1** solution en cours de développement
- 1** nouveau jeu à venir



## Evolution des levées de fonds

Levées de fonds



## Liste priorisée des investisseurs





**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

**Non**

**Cibles de l'entreprise**



**Grands Employeurs**



**Chiffres clefs – + de 350 clients**  
**plus de 250 000 utilisateurs**



**Répartition géographique du chiffre d'affaires**



**100 %**

France



**0 %**

*International*

L'application est cependant disponible à l'international - avec des versions en 5 lignes : Français, anglais, espagnol, italien & allemand.

**50%**



Secteur Public

**50%**



Secteur privé



## La solution Kiplin



Basée sur le jeu et le lien social, Kiplin utilise les données de vie réelle de ses utilisateurs pour les accompagner intelligemment vers des changements d'habitudes de vie (activité physique, alimentation, santé mentale...)

L'enjeu : inscrire le changement dans la durée

Kiplin poursuit son évolution en s'inscrivant dans un marché porteur : chez les employeurs, les sous-jacents sont bien orientés (travailler plus longtemps en bonne santé). Le besoin d'accompagnement des collaborateurs s'est élargi. sédentarité, santé mentale, accompagnement psycho, nutrition, coaching bien-être et sport santé en présentiel, mobilité douce, enjeux sociétaux, écologie, rse. Les employeurs ne souhaitent plus multiplier les acteurs mais sont à la recherche d'une solution qui centralise les sujets et qui leur permet un pilotage global.



## Environnement concurrentiel

Les concurrents de Kiplin sont essentiellement les plateformes de services en santé (PAAS) proposées par les mutuelles.



## Thématiques adressées par la solution



Activité Physique



Sommeil



Santé mentale



Alimentation



Mobilité



Prévention  
chroniques

maladies



Addictions



## Défis adressés par la solution



Accompagnement des  
transitions (RSE)



Attractivité des  
collaborateurs



Vieillessement de la population  
des actifs



Limite & dérives des coûts de  
santé

## 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





**Initier les transitions, et déclencher, de manière inclusive et bienveillante, les changements d'habitudes, individuelles comme collectives, un atout majeur pour l'employeur**

#### **Vieillesse de la Population Active**

Santé et Bien-être : programmes de santé et de bien-être

#### **Transition Écologique :**

Réduction de l'Empreinte Carbone : Encourager les pratiques durables, comme le recyclage, l'utilisation d'énergies renouvelables et la réduction des déchets.

#### **Mobilité Durable :**

Transport Écologique : Encourager l'utilisation de moyens de transport écologiques, tels que le vélo, le covoiturage et les transports en commun.  
Télétravail : Promouvoir le télétravail pour réduire les déplacements quotidiens.

#### **Évolution des Modes de Vie**

Diversité et Inclusion : Promouvoir une culture d'inclusion et de diversité, en reconnaissant et en respectant les différentes identités et modes de vie des employés.



**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).



**Égalité 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)



**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.

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...*

**Liste priorisée des investisseurs**

Assurances  
**Crédit Mutuel**

Crédit Mutuel  
**ARKEA**

Réseau APA

**SWEN**  
Capital Partners

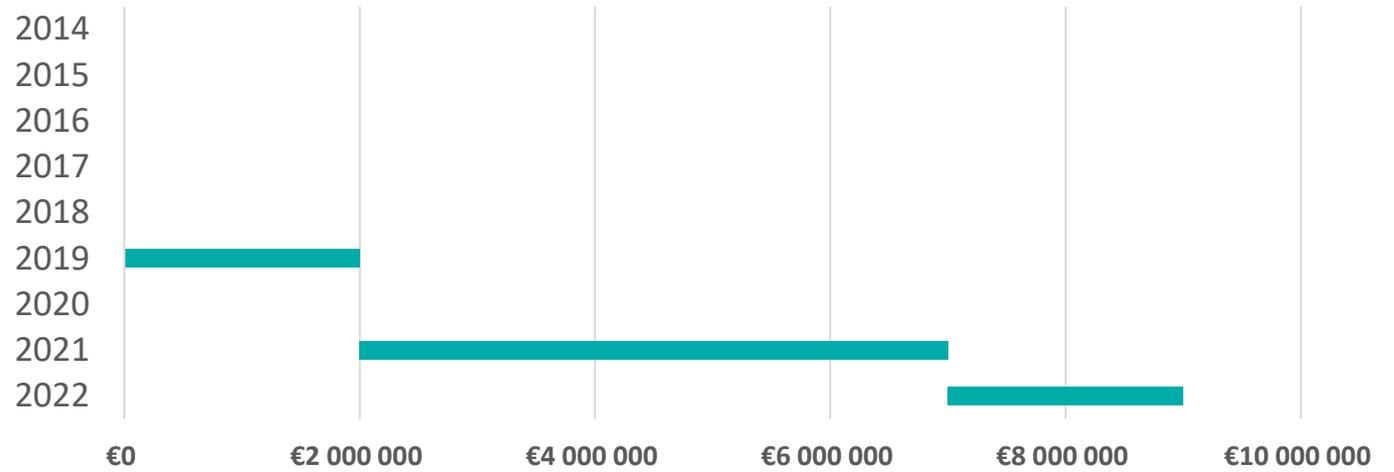
**MACIF**

**VIVALTO SANTÉ**  
Entre nous, la vie

**TERRITOIRES D'INNOVATION**



**Evolution des levées de fonds**



## Cibles de l'entreprise



Établissements  
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%**

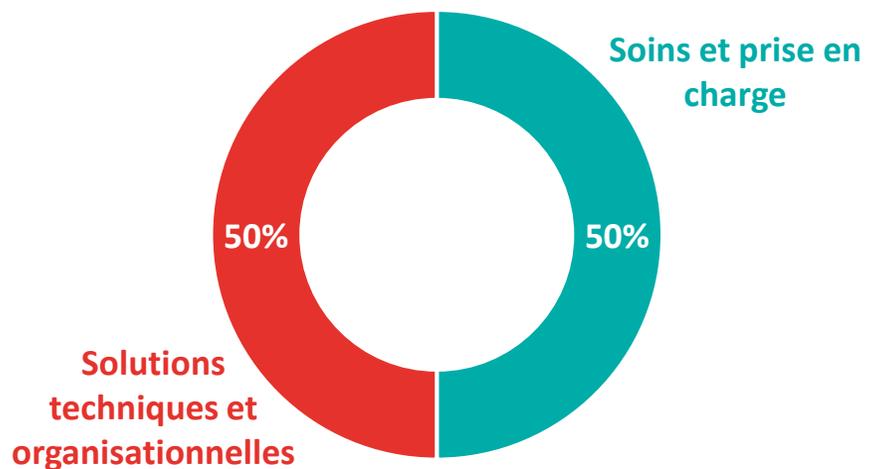
réduction moyenne des hospitalisations selon les enquêtes  
menées auprès des établissements

**x4**

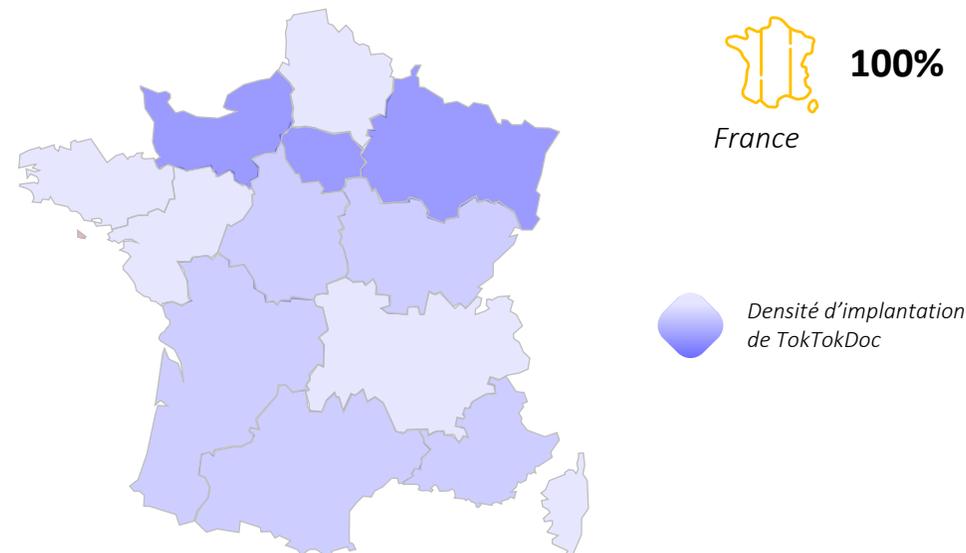
augmentation de la fréquence des consultations de  
spécialité dans les établissements partenaires

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 télémedecine 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 télémedecine



## Impact en quelques chiffres clefs

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.

### Identité de l'entreprise



Créée en 26/10/2016



28 employés en 2024

### 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

to

B

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)



## Structures partenaires et associées

-  Scal'E-nov
-  SEMIA
-  BioValley France, France Biotech
-  Association Mental Tech

## principaux clients / partenaires



Brevets déposés par l'entreprise

Oui



Levées de fonds

6M€



Chiffres clefs – **Nombre** de clients

500



établissements sanitaires



Répartition géographique du chiffre d'affaires



70%

France



20%

Europe



10%

International



### 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 et le marquage 2a en mai 2023. La société est certifiée ISO 13485:2016 depuis avril 2021 et ISO27001 depuis mai 2023.



### 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



11 employés en août 2024



Lauréat de l'AAP Tiers-Lieu d'expérimentation INH Lab (France 2030)

## Implantations géographiques



Lorient / Plœmeur - 56

Siège social    Locaux

## Identités des personnes clefs



**Mme Anne-Claude Lefebvre** (36 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



**Mme Le Pocher Hélène** (+30 ans d'expérience), Formation Pharmacienne PhD Université Rennes Référente Tiers-Lieu d'expérimentation INH Lab - Expertises : Innovation en santé, expertise clinique handicap, études d'usages

## 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

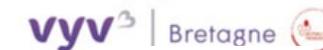
**+25**

*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, Fondation ILDYS, Fondation Saint-Hélier
-  IRMA (Institut Régional des Matériaux Avancés)
-  Lorient Technopole et CCI Morbihan

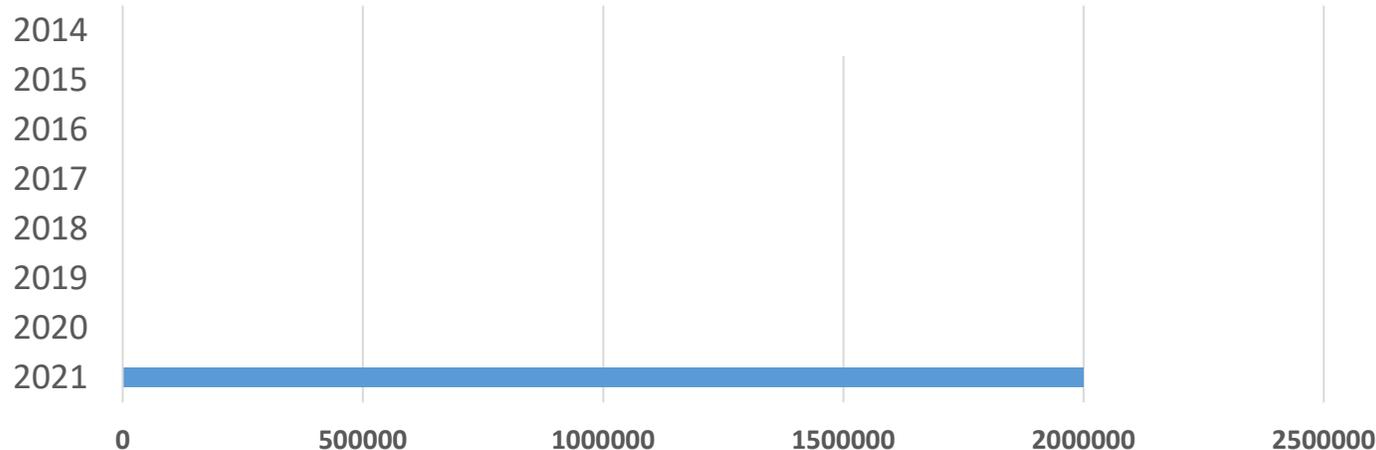
**57**  
Clients  
dont



### Liste priorisée des investisseurs



### Evolution des levées de fonds



## Cibles de l'entreprise

Établissements  
sanitaires

Structures  
médico-sociales

Professionnels  
libéraux

Patients

Autres  
structures



## Chiffres clefs – 57 Clients en 2024

dont

11



établissements sanitaires

0



professionnels libéraux

15



structures médico-sociales

2



associations de patients /usagers

29



autres structures : 16 entreprises, 3 associations / fédérations, 4 universités/académiques, 6 collectivités/institutions

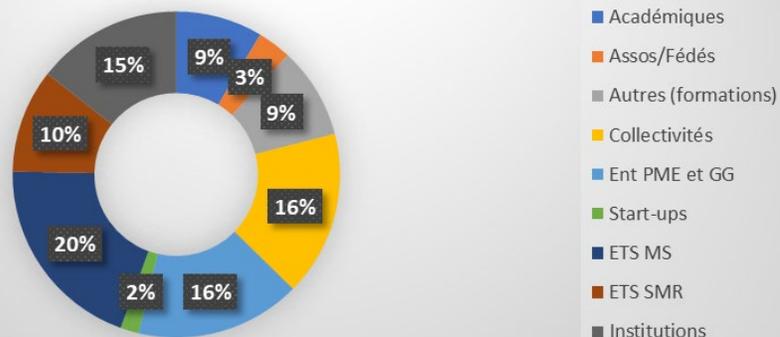


Brevets déposés par l'entreprise

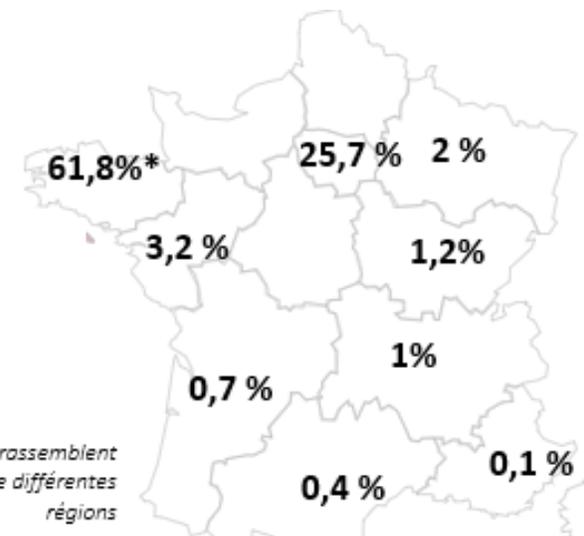
Non

## Répartition du chiffre d'affaires

### Répartition du CA selon les types de clients



### Répartition géographique du chiffre d'affaires



\* Les formations rassemblent des acteurs de différentes régions

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

Renforcer la stratégie commerciale et marketing

### Éléments n°2 de la stratégie

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

### 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 l'activité de 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 et partenaire INH Lab

### CMRRF de Kerpape

Contrat-cadre de coopération et partenaire INH Lab

### Fondation Saint-Hélier et

### Fondation ILDYS

Partenariat dans INH Lab

### IRMA

Contrat-cadre de coopération

### Lorient Agglomération

Projet Handicap Innovation  
Territoire

### CIRRIS Québec

### Université de Bretagne Sud

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...

Poursuite du soutien de l'Etat pour les expérimentations de solutions innovantes au sein des Tiers-lieux d'expérimentation labellisés

## Offre d'accompagnement pour les entreprises



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

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, développement industriel et positionnement marché



Compétences renforcées sur les tests d'usages, expérimentations en vie réelle et études cliniques dans le cadre d'INH Lab



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.

Concernant les tests d'usages, le Tiers-Lieu d'expérimentation INH Lab (porté par le CoWork'HIT) a une position reconnue mais des concurrents au sein d'autres TLE ou structures équivalentes



### 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
- Handicaps
- Santé numérique

## 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...

Accompagnement au choix de solutions innovantes et à l'intégration dans les établissements (mesures d'impact)

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



Handicaps



Santé numérique

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

L'entreprise développe, fabrique et commercialise des roues intégrant en leur centre un système freinage pour fauteuil roulant manuel. Elle a sollicité le CoWork'HIT et ses partenaires (CEREMH et centre de Kerpape) pour mener une investigation clinique avec pour finalité un dossier de demande de remboursement de la solution auprès de la HAS

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

Le CoWork'HIT a accompagné la start-up à travers différentes étapes :

- Identification dans le cadre du concours Start-up&Handicaps 2022 animé par le CoWork'HIT : EPPUR lauréat
- Analyse du besoin, mobilisation de partenaires et définition d'un synopsis pour l'investigation clinique (en 2023)
- Mise en place du protocole de l'étude « Évaluation de la satisfaction perçue de l'utilisation du dispositif Dreeft® en vie réelle » et dépôts réglementaires par le centre de Kerpape, investigateur principal ; coordination de l'étude par le CoWork'HIT avec une mobilisation de 2 centres pour l'investigation clinique : CEREMH et centre de Kerpape (en 2024)

E P P U R

Entreprise

Eppur a conçu le premier système de freinage pour fauteuil roulant, Dreeft. Il s'agit d'une paire de roues adaptable à n'importe quel fauteuil roulant manuel, qui intègre en son centre un système de freinage. Dreeft permet à l'utilisateur d'actionner un frein en tirant la main courante légèrement vers l'arrière. Notre système permet donc à n'importe quel utilisateur de fauteuil, quelle que soit sa pathologie ou son âge, de ralentir et de se diriger sans brûlures et avec 5 fois moins d'efforts.

**Impact en quelques chiffres clefs**

L'investigation clinique devrait permettre de monter un dossier de demande de remboursement auprès de la HAS, ce qui aurait un impact fort pour le marché de l'entreprise





## 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
- ▶ Capacité d'expérimentation en vie réelle de solutions innovantes avec des établissements de soin et du médico-social, dans le cadre du Tiers-Lieu INH Lab (France 2030)
- ▶ 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 : sortie de la 1<sup>ère</sup> édition de l'observatoire national des start-up&handicaps



## 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 termes 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 1 personnes, 2 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



50 employés en 2023



812k€ de CA en 2023

## Implantations géographiques



Paris

Amiens

Siège social

## Identités des personnes clefs



M. Emmanuel Bilbault - Pharmacien + ESSEC - CEO



M. Benjamin Grelié - Ingénieur Epitech. CTO

## Raison d'être et finalités des produits

Aider les soignants à optimiser chaque prescription, partout dans le monde, sans perte de temps

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché

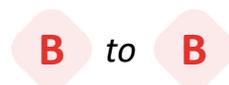


Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



B to B

Vente aux éditeurs de logiciel, aux hôpitaux, aux pharmacies et aux laboratoires pharmaceutiques



Vente directe



Vente indirecte



## Contacts

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

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



# POSOS

Annuaire des participations en santé numérique du Groupe Caisse des Dépôts

- X solutions commercialisées**
- Scan d'ordonnance
  - Analyse pharmaceutique
  - Alternative thérapeutique
  - Prescription vocale
  - Structuration de texte

## Structures partenaires et associées

- Accélérateurs : PariSantéCampus - EuraSanté
- Incubateurs : Amiens Le Lab
- Hubs

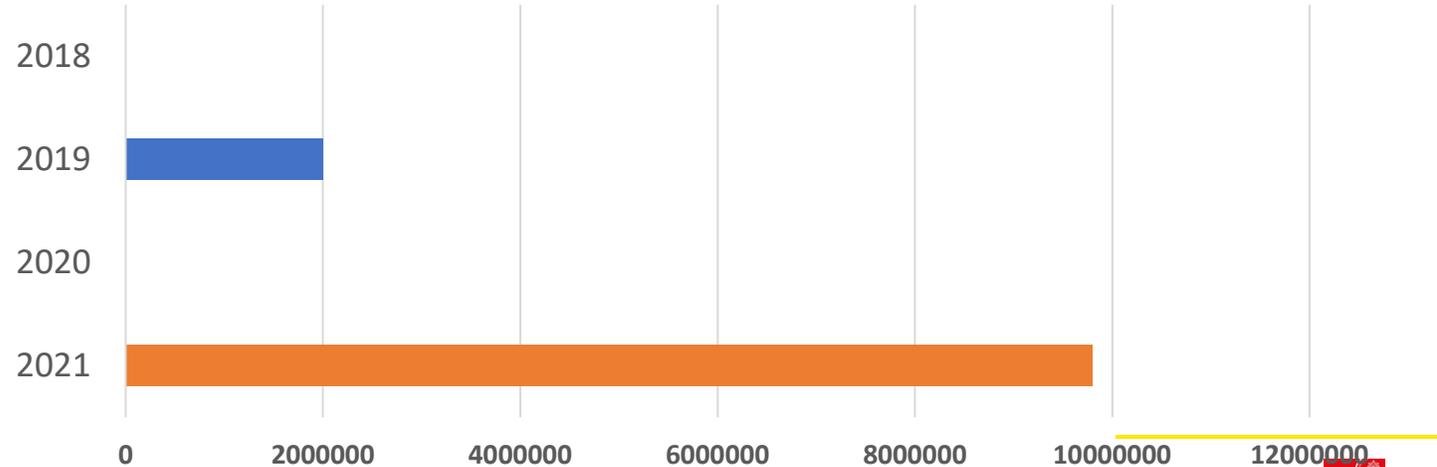


## Liste des investisseurs

CDC
SofiOuest
CapHorn
Melusine
CapTech
AG2R



## 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.

EHSIA accompagne les startups dans l'accès au marché et dans le déploiement de leurs solutions dans les ESMS

### 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



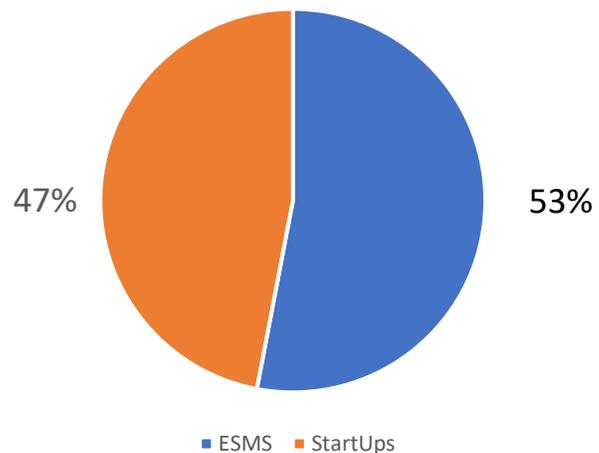
Chiffres clefs – 139 clients

139

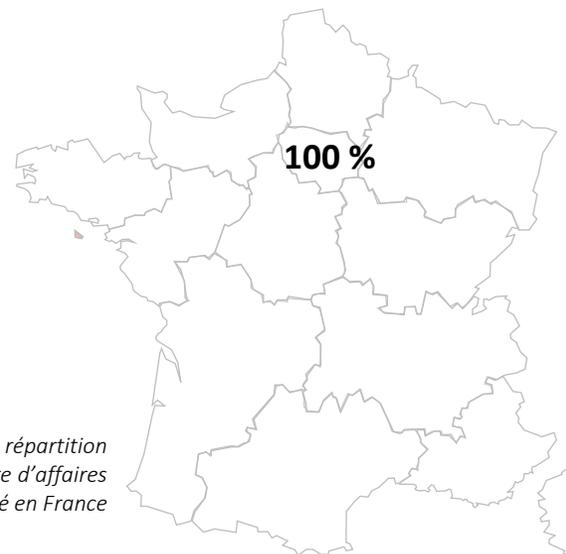


structures médico-sociales

## Répartition du chiffre d'affaires



## 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 et en Nouvelle Aquitaine

### Éléments n°2 de la stratégie

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

Mise en place de partenariat avec des évaluateurs

### Éléments n°3 de la stratégie

Accentuation du rôle de « conseil » auprès d'acteurs importants comme les gestionnaires de RSS



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### ALOGIA, Noé Santé

Partenariat en cours avec deux acteurs complémentaire sur le sujet du logement social

### Resanté Vous

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

### EHESS, Living Lab du Gérontopôle des pays de Loire

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 et des consultants aguerris sur le secteur de la santé.

### Lancer un campagne de communication

Il faudra communiquer d'ici fin 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 ou en RSS 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 structurée et coordonnée auprès des ESMS ou des RSS



### 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



# Eudokia

Automatisez les petites choses du quotidien qui prennent du temps médecin

## Identité de l'entreprise



Créée en 2024. Issue d'une joint venture entre Sêmeia, Health For People et la Banque des territoires



0 employé en 2024



0€ d'ARR en 2024\*

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Pierre Hornus** (20 ans d'expérience), MSc Management (EM Lyon) / Actuaire IA. – CEO de Sêmeia, expérience dans le conseil en marketing et le market access



**M. Marc-Antoine Sergeant** (20 ans d'expérience), Ingénieur (Centrale Supélec). CEO de H4P, expertise en conseil en organisation et gestion d'entreprise



**M. Laurent Haas**, Médecin urgentiste, Directeur médical de Sêmeia

## Raison d'être et finalités des produits

La raison d'être d'Eudokia est d'améliorer l'offre de soins sur l'ensemble des territoires en facilitant le quotidien des équipes de soins et ce afin qu'elles puissent se recentrer sur le patient et sa prise en charge.

Eudokia propose ainsi une solution numérique conçue pour les assistants médicaux afin d'assurer leur activité en toute autonomie.

En complément, Eudokia vient en appui des médecins pour les démarches administratives en lien avec l'activité des assistants médicaux.

## Phase de développement de l'entreprise



**Idéation**



Lancement



Accès au marché

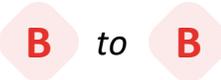


Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale



Commentaires



**Vente directe**



**Vente indirecte**



## Contacts

**M. Laurent Haas** – Directeur médical  
+33 6 20 09 16 61 ;  
[lhaas@semeia.io](mailto:lhaas@semeia.io)

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



1

*solution en cours de développement*

## Structures partenaires et associées



Sêmeia



Health For People

## Liste priorisée des investisseurs

1



2



3



## Evolution des levées de fonds

Pas de levée de fonds à ce jour



# Eudokia

## Cibles de l'entreprise



Etablissements  
sanitaires



Structures  
médico-sociales



Professionnels  
libéraux et  
cabinets de  
groupe



Patients



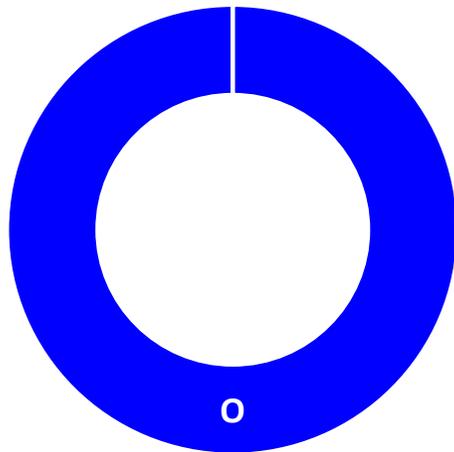
MSP et  
Centre de santé



Brevets déposés par l'entreprise

Non

## Répartition du chiffre d'affaires



Entreprise créée  
en 2024



\* 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 le 1<sup>er</sup> outil des assistants médicaux

*L'assistant médical est en charge d'assurer des missions administratives, d'organisation et de coordination des patients en soutien des médecins. Eudokia est un outil dédié à l'activité des assistants médicaux en leur permettant le suivi quotidien et intelligent de leurs tâches.*

### Proposer un service complet pour les équipes de soins

En complément de la solution mise à disposition des assistants médicaux, Eudokia vient libérer les médecins de l'ensemble des démarches administratives (gestion de l'embauche et du salariat) en lien avec les assistants médicaux

### Apporter de la valeur via l'automatisation des connaissances

Afin d'assurer une activité de l'assistant médical en toute autonomie de manière sécurisée, Eudokia s'appuiera sur un très large référentiel de connaissances médicales et de bonnes pratiques



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

En cours



## 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 solution, Eudokia est en recherche de contacts avec les collectivités territoriales et avec les éditeurs de logiciels.



## Eudokia

Eudokia est une solution unique en France qui offre (i) un logiciel spécifiquement conçu pour l'activité des assistants médicaux et (ii) une offre de services au médecin pour assurer les formalités d'embauche, de salariat, de formation et de demandes de financement et de formation en lien avec l'activité des assistants médicaux .



La solution numérique d'Eudokia permet de préparer les consultations, de vérifier que le parcours de soins a été réalisé, de collecter et synthétiser les informations utiles pour le médecin et d'assurer le suivi post-consultation.



## Environnement concurrentiel

Eudokia est la première solution qui s'adresse directement à la fois aux assistants médicaux grâce à son logiciel et aux médecins grâce à l'offre d'appui dans la conduite des démarches administratives.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Préparation et suivi des consultations



Gestion du parcours de santé du patient



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



Suivi et coordination des prises en charge



Solvabilisation du système de santé



Désertification médicale et délais de prise en charge



## Aires médicales adressées par la solution



Tout patient pris en charge en médecine de ville



## Description du contexte et des besoins

*Pas de retours d'expérience à ce stade, la solution étant en cours d'implémentation*



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

- ▶ Limitation des sujets d'accès aux soins puisqu'en déléguant une partie des tâches qui lui incombent traditionnellement, le médecin peut augmenter le nombre de patients vus en consultations
- ▶ Amélioration de la prise en charge des patients, en automatisant les étapes de son suivi ce qui permet de limiter les perdus de vue ou les ruptures dans leur parcours de soins
- ▶ Contribution au développement de la prévention en facilitant la réalisation des bilans prévention aux âges clés de la vie



## Engagements sociaux et écologiques



### Amélioration des conditions de travail des soignants

En autonomisant de manière sécurisée l'activité quotidienne des assistants médicaux, les médecins se libèrent d'une charge administrative et mentale très forte aujourd'hui et qui impacte significativement leur qualité de vie



### Engagement dans des démarches éco-responsables

Eudokia s'engage à sensibiliser ses salariés et partenaires à l'importance d'engager une démarche de sobriété numérique et d'engagement éco-responsable au quotidien (limitation des déplacements inutiles, train privilégié pour les déplacements, achat d'équipement reconditionné...)

## Bien-être et santé pour nos aînés

### Identité de l'entreprise



Créée le 23/10/2015



10-15 employés en 2023



2023 : +50% de CA vs 2022

### Implantations géographiques



Paris

Siège social

### Identités des personnes clefs



M. Nicolas CHIQUET, Président



M. Julien SEBRIER, Directeur Général

### Raison d'être et finalités des produits

Life Plus améliore le bien-être et la santé des seniors :

- Chez les jeunes seniors, l'objectif est de favoriser l'autonomie, de manière sécurisée : programme de prévention autour de l'activité physique (coach digital d'activité), de la nutrition et de la cognition.
- Chez les 85ans+, l'ambition est de favoriser la non-contention en assurant la sécurité des seniors sans contraindre leurs libertés, de rassurer les proches et de faciliter le quotidien des professionnels qui les entourent.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



**Passage à l'échelle**



Extension

### Stratégie commerciale

**B** to **B**

Contrats avec des EHPAD,SMR, Résidences Seniors,...

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

Contrats avec des Mutuelles, Assureurs,...



### Contacts

Contact siège

+33 1 87 66 95 31

sales@lifeplus.io

Nicolas CHIQUET au +33 7 60 00 70 69

Julien SEBRIER au +33 6 31 73 54 13

- 1 *solution commercialisée : Dona Care*
- 2 *solutions non commercialisées à date : télésuivi médical et care management*

## Structures partenaires et associées

- Future4Care
- Accélérateurs impact de la CDC
- Programme e-Meuse



**Dernière levée de fonds en 2023 : 3 millions d'euros**

## Liste priorisée des investisseurs



*pour son compte et pour le compte de l'État, dans le cadre de France 2030 et de son programme Territoires d'innovation*



9

**principaux clients / partenaires**



Cibles de l'entreprise



Etablissements sanitaires



Structures médico-sociales



Autres structures



Efforts en R&D : une partie importante des effectifs mobilisée sur ce sujet



Brevets déposés par Life Plus **Non**



Chiffres clefs – **100** établissements équipés

100



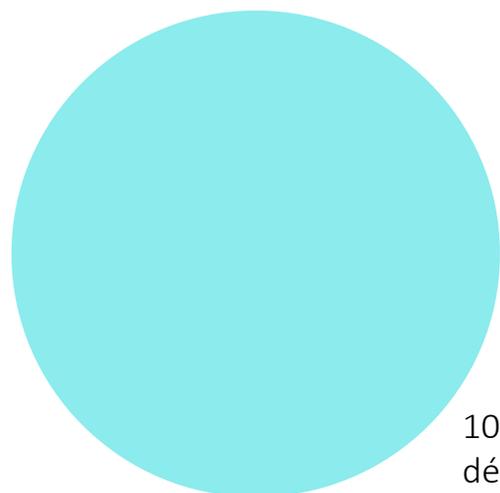
Résidences Seniors, EHPAD, habitats partagés, SMR,...

6 000



Seniors

Répartition du chiffre d'affaires



100% structures dédiées au Grand Age



Répartition géographique du chiffre d'affaires\*



90 %  
France



10 %  
International



## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Éléments n°1 de la stratégie

Prospection renforcée auprès des EHPAD, Résidences Senior, Habitats partagés,... situés en France

### Éléments n°2 de la stratégie

Mise en place de contrats de distribution pour se développer à l'étranger

### Éléments n°3 de la stratégie

Prospection de partenaires tels que les assistants, les mutuelles,... pour adresser le domicile



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### Future4Care

Partenariat en cours *pour accélérer notre développement commercial sur différents marchés et tisser des liens au sein de l'écosystème*



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

### Partenariats pour le domicile :

Afin de développer l'activité domicile, il sera nécessaire de trouver des partenaires, acteurs BtoC, pour réaliser des expérimentations

### Partenariats pour l'international

Life Plus souhaite trouver des distributeurs partenaires pour proposer son offre dans de nouveaux pays

Description des solutions proposées



**Propositions de service**

**Assistance et Prévention de la Fragilité :**

*Dona Care sécurise les seniors (détection automatique de chutes, situations d'errances et fugues, changement d'habitudes,...) et favorise le maintien de l'autonomie (coaching digital d'activité physique). Dona Care contribue également à améliorer la Qualité de Vie au Travail des soignants.*



*La solution se base notamment sur une plateforme Cloud et différents dispositifs dont une montre connectée.*

*L'offre proposée par Life Plus s'enrichit régulièrement pour couvrir de nouveaux besoins : télésoin médical, care management,....*



**Environnement concurrentiel**

Il existe différents types de solutions sur le marché : les solutions « classiques » type médaillons, les solutions non portées comme les caméras et les solutions portées innovantes, comme celle de Life Plus.

LIFE PLUS se distingue par une approche centrée sur l'utilisateur (87% de taux d'utilisation), combinant la technologie de pointe de l'IA avec une interface intuitive, pour rendre la technologie accessible à tous. Life Plus se démarque par également par la co-construction de ses solutions en fonction des besoins spécifiques des partenaires



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



Suivi continu du patient (sécurisation)



Prévention et information des citoyens (maintien de l'autonomie)



Autonomisation du senior dans le cadre de sa santé



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



Vieillesse de la population



Amélioration de la QVT des soignants



Désertification médicale et délais de prise en charge



Solvabilité du système de santé



Mise à disposition de solutions disruptives



**Aires médicales adressées par la solution**



Gérontologie



Bien-être



Troubles neurologiques

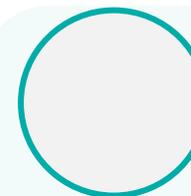
## Cas d'usage EHPAD

### Description du contexte et des besoins

- Les errances sont un sujet mal connu mais majeur pour la sécurité des seniors dépendants : les « fugues » concernent 10% des seniors en EHPAD
- Le recours à la contention pose des problèmes éthiques et a des conséquences importantes pour le senior ainsi que pour les professionnels qui l'entourent
- Des tensions pèsent sur le recrutement et l'attractivité des métiers de l'accompagnement et du soin des seniors : contrainte de temps du personnel et charge mentale importante des équipes

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

- ▶ Gain de liberté, de manière sécurisée et éthique pour les résidents (alternative à la contention)
- ▶ Gain de temps pour les équipes soignantes :
  - grâce à l'envoi de la localisation du résident aux équipes en cas d'alerte, elles ne perdent plus de temps à le chercher
  - peu de fausses alertes, réduisant les interventions inutiles
- ▶ Gain de sérénité pour les équipes : elles sont alertées en temps réel si besoin
- ▶ Montée en compétence pour le personnel sur les usages et leur interprétation
- ▶ Diminution des coûts liés à la recherche d'un résident perdu : résident facilement localisé, évitant les frais engagés pour le retrouver (mobilisation équipe, pompiers...)



### EHPAD privé de 99 lits



### Impact en quelques chiffres clefs

+ de 7 minutes gagnées en moyenne par alerte grâce à la localisation

100% des situations d'errance détectées



## Cas d'usage Résidence Services Seniors

### Description du contexte et des besoins

- La prévention des fragilités est un défi majeur pour accompagner le vieillissement dans les meilleures conditions
- La prévention et la détection des chutes est un enjeu clé car elles sont la première cause de décès des seniors

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

- ▶ Diminution des conséquences liées aux chutes : la station prolongée au sol étant un des indicateurs de gravité des chutes, cette rapidité d'intervention contribue à la réduction du nombre d'hospitalisations et de leur coût, et évite ainsi de surcharger les urgences et de traumatiser les seniors.
- ▶ Contribution au maintien de l'autonomie : le coaching d'activité physique digital incite les seniors à marcher davantage et à prévenir la fragilité



### RSS de 85 résidents

80% des résidents à qui la solution est proposée souscrivent

« On cherchait une solution pour à la fois assurer la sécurité et permettre aux gens de monitorer un peu leur vie, [...] aujourd'hui, nous sommes très satisfaits ! »



### Impact en quelques chiffres clefs

+ de 9 chutes sur 10 détectées automatiquement

58% des résidents marchent davantage grâce au coaching digital d'activité physique





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

- ▶ Réduction du nombre d'hospitalisations et de leur durée : grâce aux fonctionnalités d'alertes automatiques et de localisation en cas de problème, le temps d'intervention et donc d'immobilité au sol en cas de chute est réduit, diminuant ainsi leurs conséquences pour le senior
- ▶ Réduction des coûts liés à la recherche d'un senior désorienté ou en situation d'errance
- ▶ Amélioration de la sécurité des seniors de manière éthique, sans contraindre leurs libertés (solution favorisant la non-contention)
- ▶ Amélioration des conditions de travail des professionnels grâce à une solution qui leur fait gagner du temps et allège leur charge mentale



## Engagements sociaux et écologiques



### Engagements et impacts sociétaux

Life Plus a un impact sociétal fort du fait de la problématique que la société adresse (le vieillissement en bonne santé), et du caractère massif et mondial de cette problématique.



### Protection des données de santé

Life Plus est conforme avec le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). Les données collectées sont stockées chez un Hébergeur certifié HDS (Hébergeur de Données de Santé).



### Développement durable et numérique responsable

Life Plus propose une solution made in France, et favorise les partenariats avec des fournisseurs locaux. Life Plus est également engagé dans une démarche de reconditionnement de ses dispositifs défectueux.

## Identité de l'entreprise



Créée en 2019



90 professionnels de santé en 2024



1 équipe support (16 collaborateurs)

## Implantations géographiques



Siège social Locaux



Saint-Genis-Laval



11 centres de cardiologie en AURA

## Identités des personnes clefs



Dr. Fadi Jamal Cardiologue, Fondateur et Président



M. Thomas Gambazzi – Directeur général

## Raison d'être et finalités des produits

Pallier l'augmentation des besoins en cardiologie face à une offre insuffisante grâce à

1. Un parcours optimisé (physique et digital) innovant
2. Un accueil convivial et serein

Le tout au service d'une « expérience patient » rendue également possible grâce à un accueil bienveillant et personnalisé des équipes CardioParc.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B to C to C



Activité médicale



## Contacts

Contact – [contact@cardioparc.fr](mailto:contact@cardioparc.fr)

Mme Chloé Cottard-Delille -  
Responsable Marketing et  
Communication

[ccottard-delille@cardioparc.fr](mailto:ccottard-delille@cardioparc.fr)



## Centre de cardiologie

CardioParc **développe des cabinets de cardiologie pour les communes rurales et péri-urbaines** dans l'objectif de faire face aux inégalités territoriales de l'accès aux soins, avec des délais plus rapides et des services adaptés.

CardioParc **dispose de son propre dossier patient et outil métier** : un espace numérique complet permettant d'améliorer le parcours de consultation pour les patients, et de faciliter la coopération entre professionnels de santé notamment via la télé-expertise.



## Environnement concurrentiel

CardioParc fait l'objet d'un environnement concurrentiel limité car il est le seul acteur en Auvergne Rhône Alpes à regrouper des cardiologues libéraux. De plus, CardioParc est précurseur dans la délégation des tâches, il s'agit du seul groupe à avoir recours aux IPA et aux infirmiers échocardiographistes.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



Entrée dans un parcours de prise en charge et consultation



Organisation du parcours de prise en charge



Suivi du patient au cours du temps



Prise en charge par une équipe multidisciplinaire



## Digitalisation du parcours patient

Création d'un outil métier dédié à CardioParc

Dossier patient numérique

Téléexpertise



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



Désertification médicale et délais de prise en charge



Vieillesse de la population



Évolution des remboursements des dépenses de cardiologie libéral par l'assurance maladie



Disparité importante du nombre de cardiologue par habitants



## Aires médicales adressées par la solution

La solution couvre uniquement la cardiologie.

- 1 *Centre de cardiologie*
- 2 *Participation à des projets de santé locaux*

## Liste priorisée des investisseurs



ORNY Holding SA

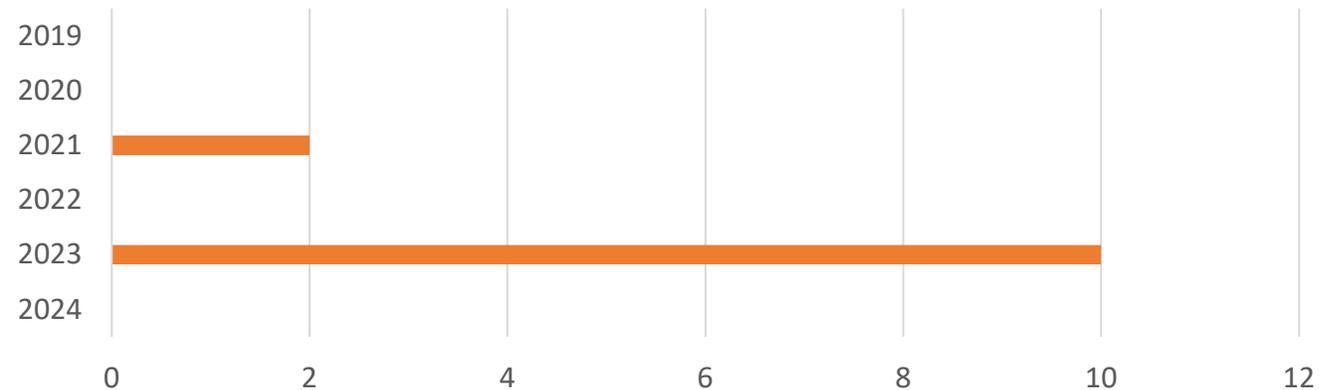


## Structures partenaires et associées

-  La Région Auvergne-Rhône-Alpes
-  Centre Léon Bérard
-  SOS Oxygène



## Evolution des levées de fonds (en M€)



## Cibles de l'entreprise



Patients



**Chiffres clefs – 80 000 patients pris en charge depuis 2019**  
par

11



Centres CardioParc

22



Cardiologues

64



Paramédicaux

16



Équipe support

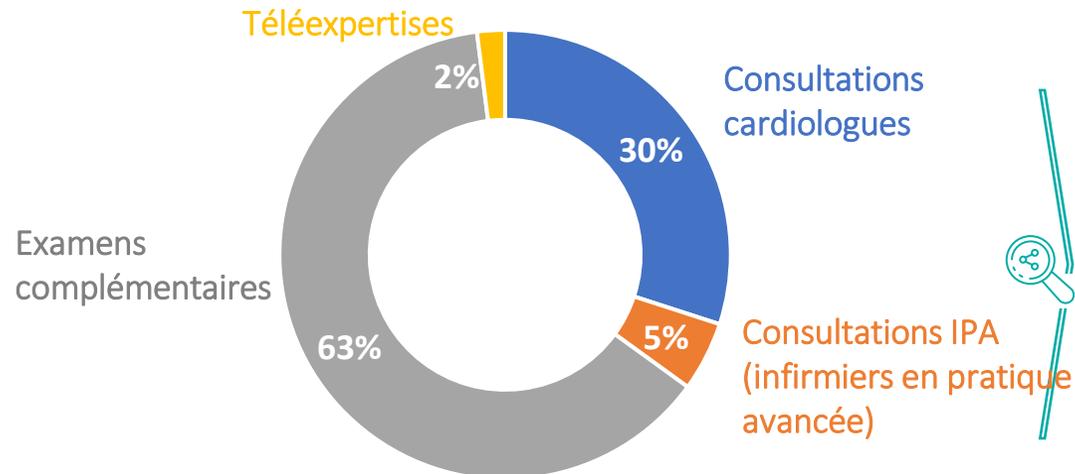


**Article 51** : Équipe de soins spécialisés en cardiologie et télémédecine

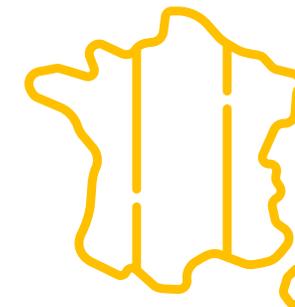


**Projet de dépistage en Haute –Loire :**  
« Vieillir en bonne santé en AURA :  
prévention et dépistage des maladies  
structurelles du cœur »

## Répartition du chiffre d'affaires



## Répartition géographique du chiffre d'affaires



**100 %**

France / Auvergne-Rhône-Alpes



### Description du contexte et des besoins

Face à l'augmentation des délais de rendez-vous et l'enjeu de santé national, il est nécessaire de réinventer la consultation afin d'améliorer l'accès aux soins en cardiologie.



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

CardioParc est un réseau de centre de cardiologie regroupant des cardiologues libéraux et paramédicaux. Le mode d'exercice CardioParc basé sur la délégation des tâches et la digitalisation du parcours de soins permet de faire gagner du temps au cardiologue et ainsi de réduire les délais de rendez-vous.



### Commune de Saint-Germain-Lespinnasse

« L'intérêt de l'ouverture d'un centre CardioParc, dans une commune comme celle de Saint Germain Lespinasse, est essentiel. C'est avant tout permettre aux habitants de notre bassin de santé de bénéficier de soins spécialisés de proximité renforçant ainsi le suivi médical tout en améliorant la prévention. C'est soutenir une dynamique de territoire dans le cadre de la lutte contre la désertification médicale, car c'est un incontestable atout en matière d'attractivité pour l'implantation de médecins généralistes tout en étant un modèle d'organisation moderne de l'offre de soins. Et puis, c'est pour une commune, grâce à un rayonnement important, un facteur de pérennisation des activités de services aussi bien publics que commerciaux. » M. Pierre Coissard, Maire de Saint-Germain-Lespinnasse



### Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ 33 jours de délais de rendez-vous dans les centres CardioParc contre 120 jours en moyenne dans les territoires d'implantation (moyenne nationale 65,5 jours)





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

- ▶ CardioParc repense le fonctionnement de la consultation afin de la rendre plus efficace et plus qualitative avec des délais d'attente plus courts pour une meilleure prise en charge du patient.
- ▶ La digitalisation du parcours patient permet d'améliorer la communication avec les patients, de fluidifier leur parcours et d'optimiser la coordination entre les professionnels de santé.



## Engagements sociaux et écologiques



### Engagements sociaux

Seuls des soignants en bonne santé peuvent offrir des soins de qualité et contribuer à bâtir un système de santé adapté aux besoins de tous. La vision de CardioParc inclut non seulement le bien-être des patients, mais aussi des collaborateurs.



### Protection des données personnelles

L'ensemble des données collectées dans le cadre des consultations sont hébergées chez Ospis et Dstny, sociétés certifiées Hébergeur de Données de Santé (HDS) et leur traitement est conforme au RGPD.



### Charte RSE

L'ouverture des centres de cardiologie CardioParc respecte une charte RSE définie par l'entreprise. L'entreprise travaille avec des artisans locaux pour la réalisation des travaux.

 **Les entreprises soutenues :**

- **La Poste Santé et autonomie** p. 103
- **Docaposte** p. 110
- **Heva** p. 121
- **Maincare** p. 128
- **Weliom** p. 139
- **Careside** p. 147



## Identité de l'entreprise



**Créée 2023**



**~20 employés en 2024**



**~350 M€ de CA agrégé en 2024**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clés



**Mr Dominique Pon** – DG de La Poste Santé



**Mme Florence Dupré** – DGA en charge de la stratégie, l'industrie de santé et l'international



**Mr Nicolas Michel** – Secrétaire Général Finance LPSA

## Raison d'être et finalités des services

La Poste Santé et Autonomie regroupe l'ensemble des offres Santé et bien vieillir du Groupe La Poste autour d'une gouvernance commune, sous l'égide de Dominique Pon. LPSA se positionne comme Le partenaire humain et digital de tous les acteurs de santé.

Deux chaînes de valeur sont clés pour notre activité : la chaîne de valeur de la donnée et la chaîne de valeur de la santé à domicile. Cette combinaison unique permet de répondre aux enjeux à toutes les étapes du parcours de santé, que ce soit pour les patients, les professionnels de santé, les établissements de santé ou encore les industriels de santé et les tutelles

## 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

**C**



**Vente indirecte**



## Contacts

Contact commercial :

**Marc Ravaine**

[marc.ravaine@Docaposte.fr](mailto:marc.ravaine@Docaposte.fr)

# La Poste Santé et autonomie

## Notre positionnement



**2 Grandes chaînes de valeurs adressées**



**6 Segments de marché**



### Services de proximité humaine

*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*

*Services d'aide et d'accompagnement à domicile : assistance aux personnes âgées et en situation de handicap, entretien de la maison, adaptation du logement...*



### Services numériques de confiance

*Accompagner l'ensemble de l'écosystème à travers notre activité de conseil*

*Soutenir les établissements de santé grâce à notre SIH Maincare et ses solutions qui couvrent 80% de l'activité des hôpitaux*

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

*Valoriser les données de santé*



**Etablissements  
sanitaires**



**Structures  
médico-sociales**



**Professionnels  
libéraux**



**Tutelles**



**Assureurs  
Mutuelles**



**Industries de  
santé**

**Positionnement LPSA**  
Être un partenaire de référence sur nos 6 segments de marché autour des services de proximité humaine pour la santé à domicile, et des services numériques de confiance pour les données de santé

# La Poste Santé et autonomie

Notre offre et nos expertises au service de notre ambition

9

Filiales et offres structurées autour de ces 2 grandes chaînes de valeur, et des champs d'innovation et d'expérimentations



## Services de proximité humaine

- **Asten Santé** (PSAD)
- **Diadom** (PSAD)
- **IM Santé** (PSAD)
- **Axeo Services** (SAP)
- **Age d'or Services** (SAP)



## Services numériques de confiance

- **Maincare** (SIH hospitalier)
- **Heva** (Data analyse & CRO)
- **Careside** (plateforme d'orchestration des parcours de santé)
- **Weliom** (Conseil en santé)

4

## Projets innovants au service du système de santé

- **Mobilisation des facteurs formés et de services digitaux pour : identification des fragilités, programmes de prévention, accessibilité aux soins**
- **Ma Pharmacie en France** (portail de service aux officines)
- **Digicope** (outil de détection des fragilités)
- **Dalvia Santé** (IA en santé)



## Des capacités transverses mobilisées sur le secteur santé

- Une gouvernance unique réunie autour de Dominique Pon
- 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 et autonomie

## Ambition LPSA

Être un opérateur majeur des services humains et numériques du parcours territorial de santé et du Grand Âge.

ENVIRONNEMENT: famille et entourage, éducation, emploi, habitat

Prévention & médico-social & maintien à domicile

Ville

Etablissements

Parcours de soins

Parcours de santé

Parcours de vie

Le **PARCOURS DE SANTÉ**: articule les soins avec :

- En amont, la **prévention santé et sociale** et,
- En aval, **l'accompagnement médico-social, le maintien et le retour à domicile**

Le **PARCOURS DE SANTÉ** s'entend comme **la prise en charge globale, structurée et continue des patients, au plus près de chez eux, dans les territoires**



# La Poste Santé et autonomie

*Les services du parcours de santé de La Poste Santé & Autonomie.*



## 3 axes d'investissement majeurs

1<sup>er</sup> axe d'investissement

**Bâtir une plateforme humaine et digitale de  
Parcours de santé**

2<sup>ème</sup> axe d'investissement

**Construire une infrastructure souveraine d'IA en  
santé**

3<sup>ème</sup> axe d'investissement

**Développer des expertises sur la collecte, le  
traitement et l'analyse des Données en santé**



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

◆ Numspot (Bouygues,  
Dassault, BdT)

L'offre de référence de cloud  
souverain et de confiance

◆ Evolucare x Maincare

Intégration de la solution  
maincare MSSanté conçue  
spécifiquement pour le  
secteur médico-social

◆ Medtronic x Careside

Amélioration des parcours  
patients, l'exploitation des  
données et l'utilisation de  
l'intelligence artificielle (IA) au  
service de la santé.



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

◆ Structuration de l'offre d'orchestration du parcours

◆ Co-financer de nouveaux modèles de prévention

◆ Consolider les actifs numériques sur le parcours de santé

# La Poste Santé et autonomie

## Nos positionnements sur nos marchés

1er

Careside

Dans l'accompagnement thérapeutique à distance des patients bénéficiant d'un implant cardiaque

Top 3

Molincare

Des éditeurs de logiciels fournisseurs pour les hôpitaux publics

1er

Molincare

Fournisseur de logiciels de codage médical (PMSI) pour les hôpitaux

Top 3

Astensaris

Des PSAD pour la prise en charge des patients insuffisants respiratoires sous ventilation non invasive

2ème

HEVCARD

En nombre de patients télésuivis pour l'insuffisance cardiaque

1er

Heva

En nombre d'études menées sur le Système National des Données de Santé (SNDS)

1er

Wellom

Cabinet de conseil en santé dans l'accompagnement à la conformité des programmes nationaux

1er

Careside

Dans l'accompagnement et le confort des patients durant leur séjour à l'hôpital depuis plus de 10 ans

1ère

Careside

Plateforme digitale pour le télésuivi de l'obésité morbide

2ème

axéo services

Acteur privé du portage de repas à domicile

Top 3

Cladom

Des PSAD pour le suivi des patients en Urologie et en Stomathérapie

1er

DOCAPOSTE

Hébergeur de données de santé avec 45 millions de dossiers pharmaceutiques

Leader de la Confiance Numérique

## Identité de l'entreprise



Créée en 2007



+6 500 employés en 2024



954 M€ de CA en 2023

## Implantations géographiques



📍 *Siège social*   📍 *Locaux*

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

## Identités des personnes clefs

- 👤 **M. Dominique Pon** – Directeur Général Adjoint
- 👤 **Mme Carla Gomes** – Directrice Innovation, VBU Santé
- 👤 **M. Marc Ravaine** – Directeur Commerce, VBU Santé
- 👤 **M. Olivier Barets** – Directeur Marketing stratégique, Communication, & Partenariats, VBU Santé

## Raison d'être et finalités des produits

Leader de la confiance numérique en France, 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 : Expert de la donnée sensible et 1er opérateur de données de santé avec 45 millions de dossiers pharmaceutiques hébergés dans ses data centers HDS, Docaposte accompagne la stratégie data des acteurs de la santé en leur garantissant un cadre conforme, sécurisé, souverain et éthique sur l'ensemble de la chaîne de traitement des données de santé.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



## Contacts

**Contact commercial :**  
**Marc Ravaine**  
[marc.ravaine@Docaposte.fr](mailto:marc.ravaine@Docaposte.fr)

4

*solutions directement adressées à la santé*

4

*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.

## Structures partenaires et associées



CAIH, Resah, Ugap (référencement des solutions)



NumSpot (consortium industriel porté par Docaposte, Dassault Systèmes, Bouygues Telecom et la Banque des Territoires)



FNTC, ACN, Numeum (associations / fédérations dont Docaposte est membre actif)



Bpifrance (partenaire offre cyber)



## Périmètre de l'offre portée par Docaposte

- ▶ Expertise et solutions d'analyse de données (Data / IA), notamment basées sur l'intelligence générative ;
- ▶ Hébergement HDS et valorisation des données de santé, notamment avec une offre d'entrepôts de données de santé ;
- ▶ Conception, intégration et maintien en conditions opérationnelles de plateformes sur mesure dédiées à la santé
- ▶ Offre packagée d'accompagnement et de solutions technologiques en cybersécurité
- ▶ Dématérialisation des processus et systèmes d'archivage électronique (SAE)



Top clients\*



\* Selon le chiffre d'affaires généré en 2023

## 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

400 experts Data IA

70 experts UX/UI



## Brevets déposés par l'entreprise

Non



## Chiffres clefs

**+ de 2100** structures clientes santé

Dont près de **300**  Hôpitaux publics



## Conception et gestion de plateformes sur mesure

Fort de ses expertises d'éditeur, d'intégrateur et d'hébergeur, ainsi que de son savoir-faire en conseil et en IU/UX, Docaposte conçoit, héberge, maintient en conditions opérationnelles et opère de bout en bout des plateformes numériques de Santé sur mesure, avec une gestion maîtrisée et hautement sécurisée des services critiques et des flux ultra sensibles à forte volumétrie.



Maturité

## Hébergement de données de santé

Docaposte est certifié ISO 27001 et **Hébergeur de Données de Santé (HDS)** suivant les 6 niveaux que couvre 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

La conception de plateformes numériques sur mesure et leur hébergement HDS 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

Conçu à l'origine par et pour les pharmaciens afin de sécuriser la dispensation de médicaments auprès des patients, le dossier pharmaceutique s'est enrichi au fur et à mesure de services sécurisant la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique et favorisant la coordination entre les professionnels de santé.

Le dossier pharmaceutique est devenu une plateforme numérique de services emblématique de la transformation digitale du secteur de la santé et élément central de l'écosystème du médicament de dimension nationale.

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

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

- ▶ Hébergement des données de santé et mise en conformité réglementaire ;
- ▶ TMA, support aux utilisateurs professionnels de santé et CRM ;
- ▶ Définition des référentiels (catalogue de service) ;
- ▶ Gestion de projet et de coordination des travaux ;
- ▶ Accompagnement à la conduite du changement.

Docaposte continue d'accompagner l'Ordre qui lui **a renouvelé sa confiance en 2020 pour 10 ans**, dans le cadre du marché de gestion de la plateforme d'hébergement du dossier pharmaceutique.



**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 douze derniers mois.**



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ 99,99% de taux de disponibilité
- ▶ En opération 24/24 7/7
- ▶ 100 millions de transactions par mois
- ▶ + 49M de dossiers patients actifs
- ▶ + de 21 000 officines connectées au dossier pharmaceutique

## Description du contexte et des besoins

Le système de messagerie SESAM-Vitale permet les échanges (aller et retour) entre les Professionnels de Santé et l'Assurance Maladie et complémentaires santé (mutuelles). Le réseau de messagerie véhicule plusieurs types de flux, notamment pour l'acheminement des feuilles de soins électroniques, des demandes de remboursements électroniques et des ordonnances. Il représente le maillon essentiel de la chaîne de traitement permettant le remboursement des soins de l'ensemble des assurés français.

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

En 2021, Docaposte a réalisé la reprise sans rupture des prestations assurées par l'ancien prestataire du GIE SESAM-Vitale et la refonte totale de l'infrastructure IT et du système de messagerie :

- ▶ Conception et réalisation des SI, hébergement HDS, TMA, TME
- ▶ Niveaux optimum de qualité et de disponibilité
- ▶ Gestion maîtrisée et hautement sécurisée de tout type de flux
- ▶ Technologies full Open Source



### GIE SESAM-Vitale

**Système de messagerie SESAM-Vitale pour les échanges entre les Professionnels de Santé et l'Assurance Maladie / complémentaires santé : conception et réalisation des SI, hébergement HDS, TMA, TME, gestion des flux**



### Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ 3 Millions d'emails / jour ou 150 messages / sec
- ▶ 500 GO de données /jour ou 10 TO par mois
- ▶ + de 3,6 milliards de documents /an
- ▶ SLA disponibilité de 99,95 % 24/24H et 7J/7J





## Système d'archivage électronique (SAE)

Docaposte propose un Système d'Archivage Electronique, assurant la **pérennité** et l'**opposabilité des documents**.

L'essor du numérique dans le parcours de soins et les processus administratifs, ainsi que la judiciarisation de la société ont renforcé les exigences en termes de conservation.

Le SAE Docaposte, intégrable derrière tous les applicatifs métiers, archive tous types de documents et **maintien leur intégrité dans le temps** via un processus unique (horodatage, scellement d'archive, calcul d'empreinte, élaboration d'éléments de preuves etc.). Tous les éléments sont accessibles en continu. Le service repose sur des infrastructures hautement sécurisées, opérées par Docaposte et localisée en France.



Maturité

Docaposte réponds à toutes les obligations réglementaires, dont le référentiel force probante de l'ANS. Il est également le tiers archiveur le plus certifié du marché : NF 461, ISO 27 001, HDS, eIDAS, Conservation des archives publiques, SOC 2&3...



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*La solution peut être déployée sur l'ensemble des étapes de soins dès lors qu'un document produit dans le cadre de la prise en charge doit être archivé.*



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



Cybersécurité et protection des données



Partage de l'information médicale et 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 d'une refonte de ses Systèmes d'Informations, l'établissement de retraite a fait face à des obligations légales de conservation.

L'établissement souhaitait décommissionner certaines applications inactives. cependant les Dossiers Patients Informatisés (DPI) et les Dossiers Résidents Informatisés (DRP) contenus dans ces applications devaient toujours être conservés.

Conformément à l'article R.1112-2 du code de la Santé Publique, les dossiers patients doivent être conservés pendant une durée de 20 ans à compter de la date du dernier séjour ou de la dernière consultation de son titulaire.

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

Docaposte a déployé son SAE derrière les applications historiques de l'établissement afin d'automatiser le versement des DPI et DRP.

Les métadonnées sont prédéfinies et les documents sont archivés pour une durée de 20 ans avec comme sort final la destruction. En cas de demandes d'anciens patients ou de réquisitions, Les DPI et DRP sont visualisable et téléchargeables (selon les droits attribués aux utilisateurs) depuis le portail Docaposte.

### Le SAE Docaposte répond à tous les prérequis de l'établissement :

- **Certifié NF 461, HDS et ISO 27001**
- **Possédant ses datacenters en France**
- **Pouvant s'engager sur des durées de conservations longues**
- **Automatisation des versements**
- **Capable de traiter de haut volume**



### Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ Service disponible 24h/24 et 7j/7
- ▶ Archivage à valeur probatoire sur 20 ans
- ▶ SLA 99,98%



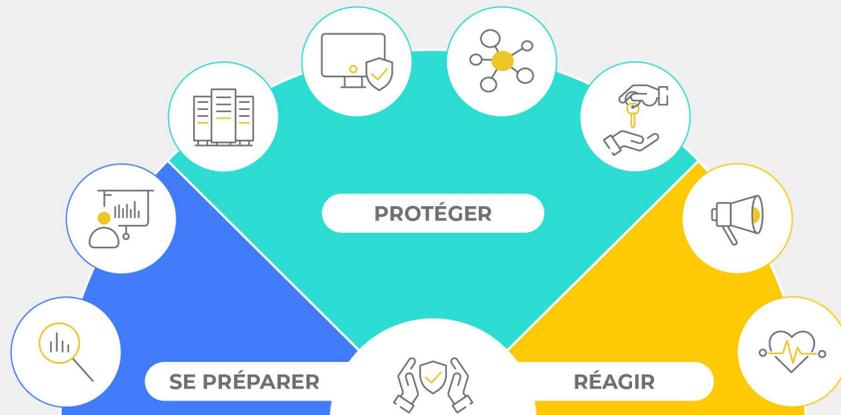


## Pack Cyber

Les établissements de santé figurent parmi les cibles privilégiées des cyber attaquants. Le Pack Cyber de Docaposte offre aux établissements le meilleur de la cybersécurité, en toute simplicité. Il réunit l'ensemble des solutions indispensables à la sécurisation des systèmes informatiques : de la sensibilisation des équipes à la gestion rapide d'incident cyber, en passant par la protection des données, des accès, des services et des postes de travail.

Docaposte est le partenaire exclusif de Bpifrance pour le déploiement des solutions de cybersécurité auprès des TPE-PME-ETI clientes.

**PACK Cyber** | par Docaposte



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

*La solution peut répondre à plusieurs étapes du parcours du patient.*



## 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.*



## DALVIA Santé

DALVIA Santé a été conçue pour répondre aux problématiques de manque de temps médical et soignant et pour aider les professionnels de santé dans leurs pratiques quotidiennes, grâce à la puissance d'une intelligence artificielle générative à l'état de l'art, dans un cadre sécurisé, éthique et souverain. Parfaitement adaptée aux usages métiers des professionnels de santé, DALVIA Santé est un véritable assistant facilitant et accélérant l'accès aux informations à connaître et à transmettre.



Les premiers usages de DALVIA Santé permettent notamment de :

- accéder en quelques clics à la synthèse des informations médicales du patient à connaître dans le cadre de sa prise en charge,
- préparer la synthèse des informations à transmettre pour améliorer la coordination entre confrères au travers de la lettre de liaison.



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution



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



Partage de l'information médicale et des données



Mise à disposition de solutions disruptives



## Aires médicales adressées par la solution

*Les solutions développées par Docaposte peuvent adresser plusieurs aires médicales.*





## Solutions transverses

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

- ▶ La signature électronique des documents, avec l'objectif de favoriser une dématérialisation complète des processus (Zéro Papier) ;
- ▶ 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.



## 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.*

## Spécialiste de l'intelligence de la donnée

### Identité de l'entreprise



**Créée en 2005**



**~100 employés en 2024**



**12M€ de CA estimé en 2024**

### Implantations géographiques



Siège social

**Lyon**

**Montpellier**

**Nanterre**

### Identités des personnes clefs



**Cécile Badiola Lagardère – Directrice Générale Heva**



**Alexandre Vainchtock - Pharmacien et économiste de la santé, fondateur Heva Lyon**



**Bertrand de Neuville – PhD, Directeur des opérations, Lyon**



**Diane-Charlotte Baillet – Directrice Partenariats et Innovation**



**Fanny Raguideau – Directrice Scientifique**

### Raison d'être et finalités des produits

Heva aide ses clients, opérateurs de santé privés et publics, à exploiter l'intelligence de leurs données, grâce à sa maîtrise de toute la chaîne de valeur de la donnée de santé : collecte, analyse, valorisation – en combinant expertise scientifique, techniques avancées d'intelligence artificielle sur données de santé.

### Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



*Passage à l'échelle*



**Extension**

### Stratégie commerciale

**B**

to

**B**



**Vente directe**



### Contacts

Mme Cécile Badiola Lagardère – DG  
[cecile.lagardere@Docaposte.fr](mailto:cecile.lagardere@Docaposte.fr)  
+33 6 45 20 65 14

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

## Cibles de l'entreprise



## Offre d'Heva

- ~10** Solutions clés en main commercialisées
- 60** Etudes ad hoc (PMSI & SNDS) réalisées par an en moyenne

## Chiffres clés

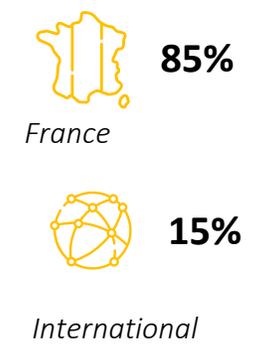
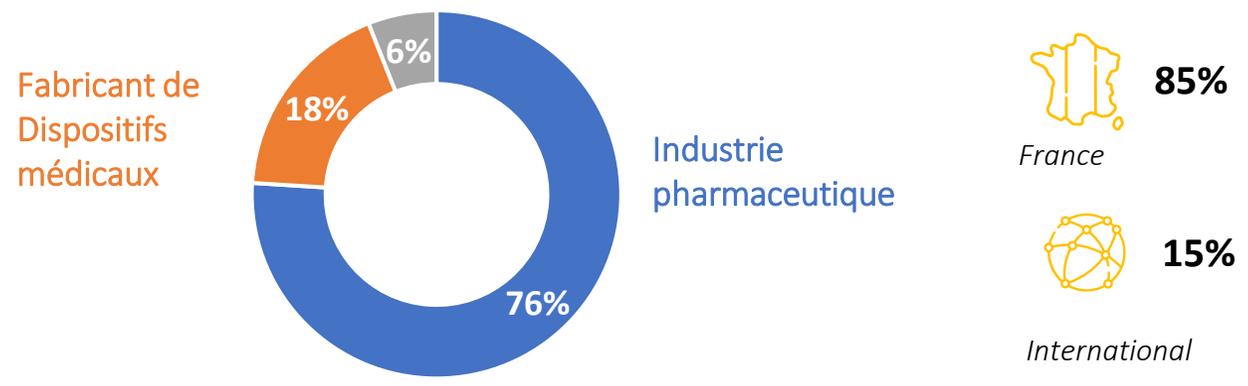
- 70** Etudes sur les données du SNIIRAM depuis 2018
- 200** Etudes sur les données du PMSI depuis 2018
- 150** Publications scientifiques depuis 2018

## Structures partenaires et associées

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

## Répartition du chiffre d'affaires

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



## 40 principaux clients / partenaires





## Principes et éléments clefs de la stratégie

### Synergies avec Axonal Biostatem (acquisition 2023)

Conduite d'études combinant la collecte de données primaires et l'exploitation secondaire des données et leur enrichissement avec les bases de données médicp-administratives

### Diversification des activités / sources de données

Capacité à faire des études sur un large spectre de données, notamment les données hospitalières au travers d'un nouveau positionnement sur le développement des entrepôts de données de santé hospitaliers

### Développement / R&D produits

Développement de plateformes technologiques et réglementaires pour faciliter l'exploitation des données et d'actifs IA – Machine learning- digitaux pour les clients

### International

Développer l'international au travers de partenariats locaux (Allemagne, Espagne...) afin de répondre à des besoins multi-pays de nos clients



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre

### Entreprises

Telemedicine Technologies

Biogroup

*Partenaires AGORiA Santé :*  
*AstraZeneca, Takeda,*  
*ImpactHealthcare*

### Structures

AgoriaSanté



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

### Ressources humaines

Chefs de projet, Data manager, data scientist et biostatisticiens

### Investissements technologiques

Développement de plateformes technologiques à l'état de l'art

## Description des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciant (1/3)



### TAK

Un algorithme d'IA pour l'analyse des parcours de soins destiné à comprendre la prise en charge d'une maladie, aider à situer un médicament dans l'arsenal thérapeutique, décrire les grandes tendances de la durée des traitements et visualiser les événements clés dans le suivi des patients.



La solution s'appuie sur l'expertise d'Heva en IA-machine learning, analyse de données de santé et en data visualization.



### Environnement concurrentiel

La solution est utilisée pour mener les études sur données de santé de plusieurs grands industriels pharmaceutiques



### 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 (2/3)



### 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...



Maturité

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



Maturité



### 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 des solutions proposées, de leurs apports de valeur et critères différenciants (3/3)



### Entrepôt de données et expertise data

Heva, Business Unit Data de La Poste Santé & Autonomie, est un partenaire des établissements de santé dans leur projet d'entrepôt de données de santé (EDS).

Heva accompagne sur le long terme les établissements de santé dans leur projet EDS, du cadrage à la mise en œuvre et à l'exploitation des EDS :

- Définition de l'architecture (Open source, scalable, en conformité avec les exigences réglementaires)
- Mise en œuvre de la plateforme technique et processus de gouvernance



Heva soutient la valorisation de la donnée de santé dans un cadre éthique, souverain, de confiance et collaboratif pour améliorer la qualité des soins et l'efficacité organisationnelle et accélérer la recherche et l'innovation

- Collecte
- Mise en qualité
- Exploitation : BI, biostatistique, IA



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

La solution EDS ne répond pas à une étape particulière du parcours patient. Il adresse la question de la valorisation des données collectées dans le cadre des soins au service de la recherche



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



Mise à disposition de solutions Big Data



Cybersécurité et protection des données



Interopérabilité des données de santé



### Aires médicales adressées par la solution

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



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

- ▶ 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. Ses 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



650 employés en 2024



70M€ de CA en 2023

## Implantations géographiques



**Paris**

**Bordeaux**  
(siège opérationnel)

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

## Identités des personnes clefs



**M. Olivier Geoffroy** (30 ans d'expérience) – Directeur Général



**M. Olivier Barets** (30 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle Partenariats & Business Développement



**M. Marc Ravaine** (30 ans d'expérience) – Directeur exécutif pôle Commerce



**M. Dalil Zaïdi** (30 ans d'expérience) – Directeur architecture et développement



**M. Paul Charlet** (20 ans d'expérience) – Directeur Exécutif Financier

## Raison d'être et finalités des produits

Depuis plus de 25 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**



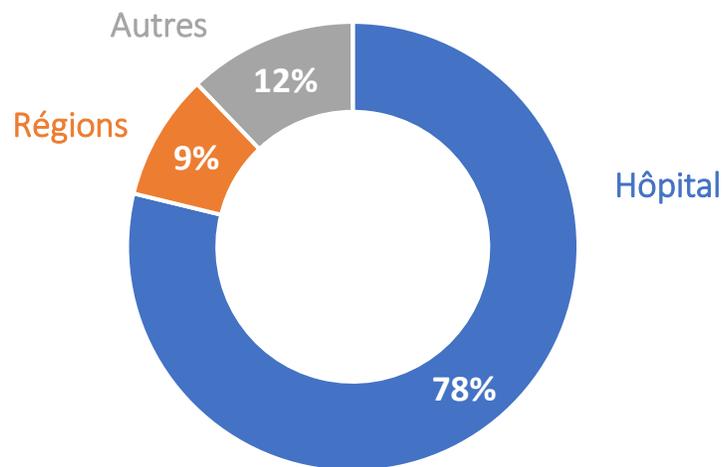
structures médico-sociales

**25**

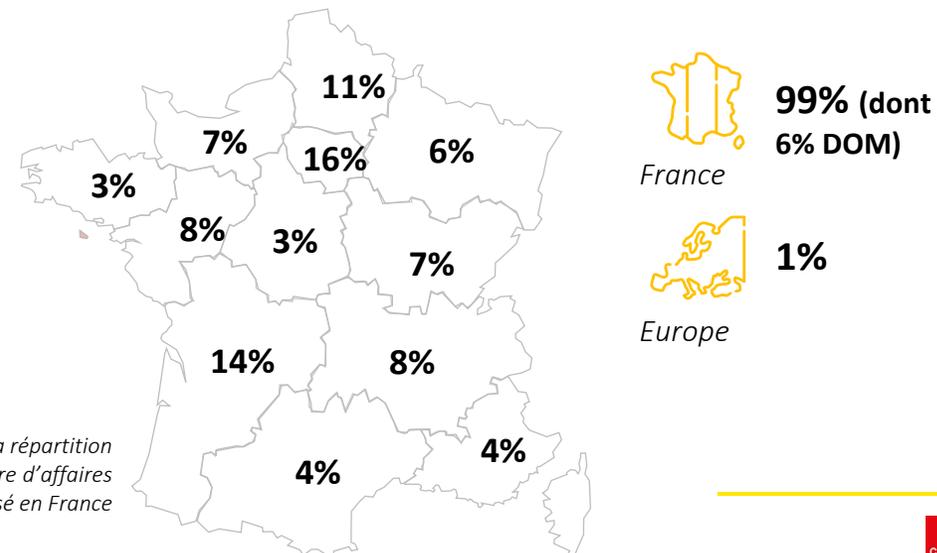


autres structures (recherche - assurances/mutuelles - etc.)

## 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 2024

### TheraSoft

*L'objectif est de proposer une offre complète en matière d'imagerie médicale en commercialisant une solution de gestion de centre de radiologie (RIS) grâce à l'intégration au catalogue Maincare de la solution TsXCare développée par Therasoft (nom de la solution M-RIS)*

### Softneta

*Afin de compléter l'offre d'imagerie médicale, commercialisation du viewer DICOM MedDream sous le nom M-Viewer permettant de visualiser tout type d'images médicales à des fins de diagnostics. Ce viewer sera également intégré à la solution M-DRIMBox développée par Docaposte & Maincare.*

### Okantis

*Mise en place d'une offre conjointe de BPO Paie basée sur le moteur de Paie Maincare et les expertises métier d'Okantis*

## 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.



**M-RIS** : solution complète de gestion et de pilotage des centres d'imagerie



**M-Viewer** : visionneuse DICOM des images médicales à des fins de diagnostics, accessible en mobilité



### 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



### Environnement concurrentiel\*

**DPI** : Dedalus – Softway – SIB

**RIS** : Nehs Digital, EDL, Softway Medical, Evolucare

\*Principaux concurrents



## 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 antécédents 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'efficience 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).



**HoPAIE** : solution de BPO Paie Publique Hospitalière basée sur M-PH et en collaboration avec Okantis



### 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



### Environnement concurrentiel\*

RH : MIPIH, Cegid, Berger Levrault, CEGI

\*Principaux concurrents



## 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

*Ensemble, élevons le système de santé à la hauteur des enjeux de demain*

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2008**



**44 employés en 2023 (en ETP)**

*(+9% par rapport à 2022)*



**6,3 € de CA en 2023**

*(+3% par rapport à 2022)*

## Implantations géographiques



📍 *Siège social*   📍 *Locaux*

📍 **Ivry (91)**

📍 **Saint-Herblain (44)**

📍 **Biarritz (64)**

## Identités des personnes clefs



**M. Pierre-Yves ANDRE – Directeur Général**

## Raison d'être et finalités des produits

Être le partenaire stratégique des acteurs de la santé, en contribuant à leur adaptation aux évolutions du secteur, à l'amélioration continue de la qualité des soins et à l'optimisation de leur performance.

Agir au cœur des organisations, pour éclairer et co-construire les fondations numériques et organisationnelles utiles à leurs performances et créer du lien avec les parties prenantes pour élever le système de santé à la hauteur des enjeux de demain.

## Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



*Accès au marché*



*Passage à l'échelle*



*Extension*

## Stratégie commerciale



**Vente directe**



## Contacts

**M. Pierre-Yves ANDRE – Directeur Général**  
+33 6 03 56 17 37 ;  
pyandre@weliom.fr



**principaux clients**



**Cibles de l'entreprise**



**Chiffres clefs – 350 clients**

dont

220



établissements sanitaires

100



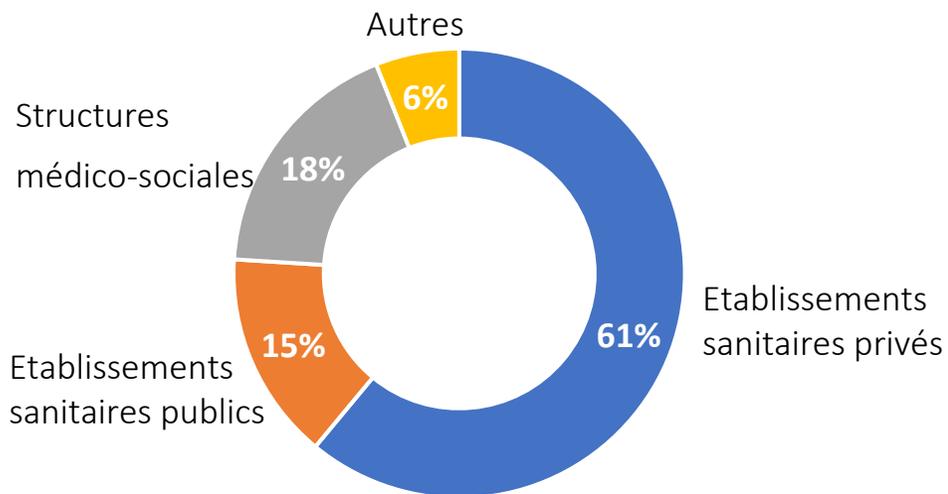
structures médico-sociales

30



autres structures (Institutionnels, Libéral, industrie de santé)

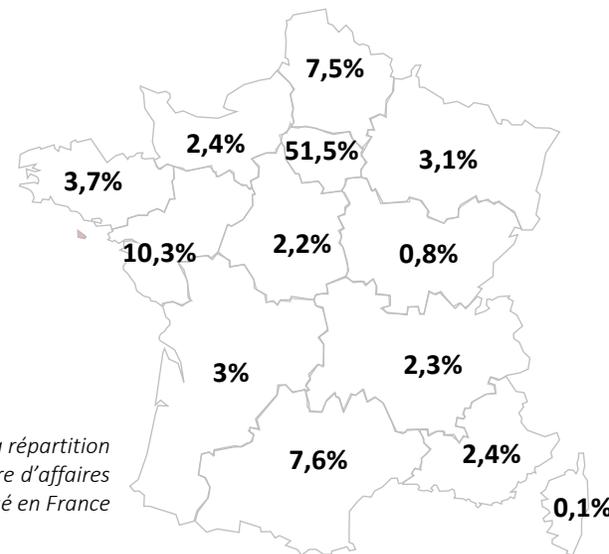
**Répartition du chiffre d'affaires\***



\* 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.



**Répartition géographique du chiffre d'affaires\***



**100%**  
dont 0,5%  
DOM/TOM

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



## Principes et éléments clefs de la stratégie \*

### Diversifier les offres et les cibles

*Enjeu : Répondre à un champ plus large de besoins associés à la transformation des acteurs de la santé*

### Diversification graduelle des cibles en capitalisant sur les cibles actuelles

*Enjeu : Accompagner la diversité des acteurs du monde de la santé*

### Animation et présence dans notre écosystème

*Enjeu : Capitaliser sur notre image et mesurer notre valeur ajoutée*



## Partenariats et alliances stratégiques mis en œuvre \*

### Orange Cyber Défense

Marché Cyber et référencement RESAH

### ADVENS

Marché Cyber et référencement CAIH

### PWC

Marché ANS

### FORMIND-TIBCO

Marché Cyber privé



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

### Adossement à Docaposte en 2023

Cession de 70% du capital à Docaposte et mise en œuvre du plan de développement Weliom, et des synergies identifiées

Un accompagnement à 360° : Définir, Elaborer, Accompagner, Piloter, Sécuriser, Evaluer



## Offres Conseil - Assistance - Formation

**Conseil** : Faciliter la collaboration entre les métiers, en apportant du lien, des retours d'expérience et de l'expertise



**Assistance** : Contribuer à assurer les fonctions essentielles à votre SI, en vous permettant de vous recentrer sur votre cœur de métier



**Formation** : Délivrer de la formation professionnelle initiale et continue par des professionnels de la santé connaissant vos enjeux et vos métiers

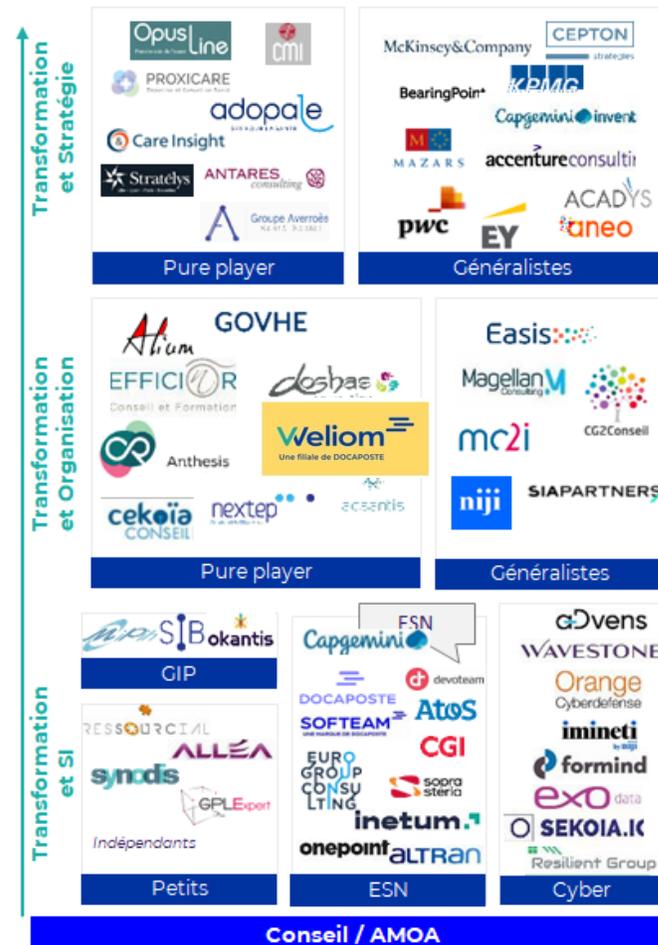


## Critères différenciants

- Une double compétence des exigences SI et des organisations de Santé
- Une expertise métier adossée à une méthodologie optimisée et éprouvée
- Une maîtrise appliquée du cadre réglementaire
- Une approche pragmatique du retour sur investissement



## Environnement concurrentiel



Un accompagnement à 360° : Définir, Elaborer, Accompagner, Piloter, Sécuriser, Evaluer



## Offres Conseil : Faciliter la collaboration entre les métiers, en apportant du lien, des retours d'expérience et de l'expertise



### Stratégie Numérique

- Diagnostics de maturité
- Feuille de route & SDSI
- Organisation de DSIN



### Conformité

- Programmes nationaux: SEGUR, CaRE, ...
- Résilience des Etablissements-PCRA
- Certification HAS



### Data & IA

- Stratégie et Gouvernance de la donnée
- Usages de l'IA et de la data science
- EDS / SNDS



### Organisation

- Performance des organisations
- Définition de parcours ou de processus
- Conduite du changement



### Sécurité

- Conformité réglementaire des SSI
- Gestion de crise Cybersécurité
- Analyse de risques



### Innovation

- Stratégie d'innovation
- Etablissement du futur
- Financement des projets innovants



### Coordination & Parcours

- Stratégie e-Santé
- Parcours de Soins & de Santé
- Coopérations territoriales



### Accompagnement projets SI

- Aide au choix des solutions
- Appui au pilotage de projet
- Conduite du changement



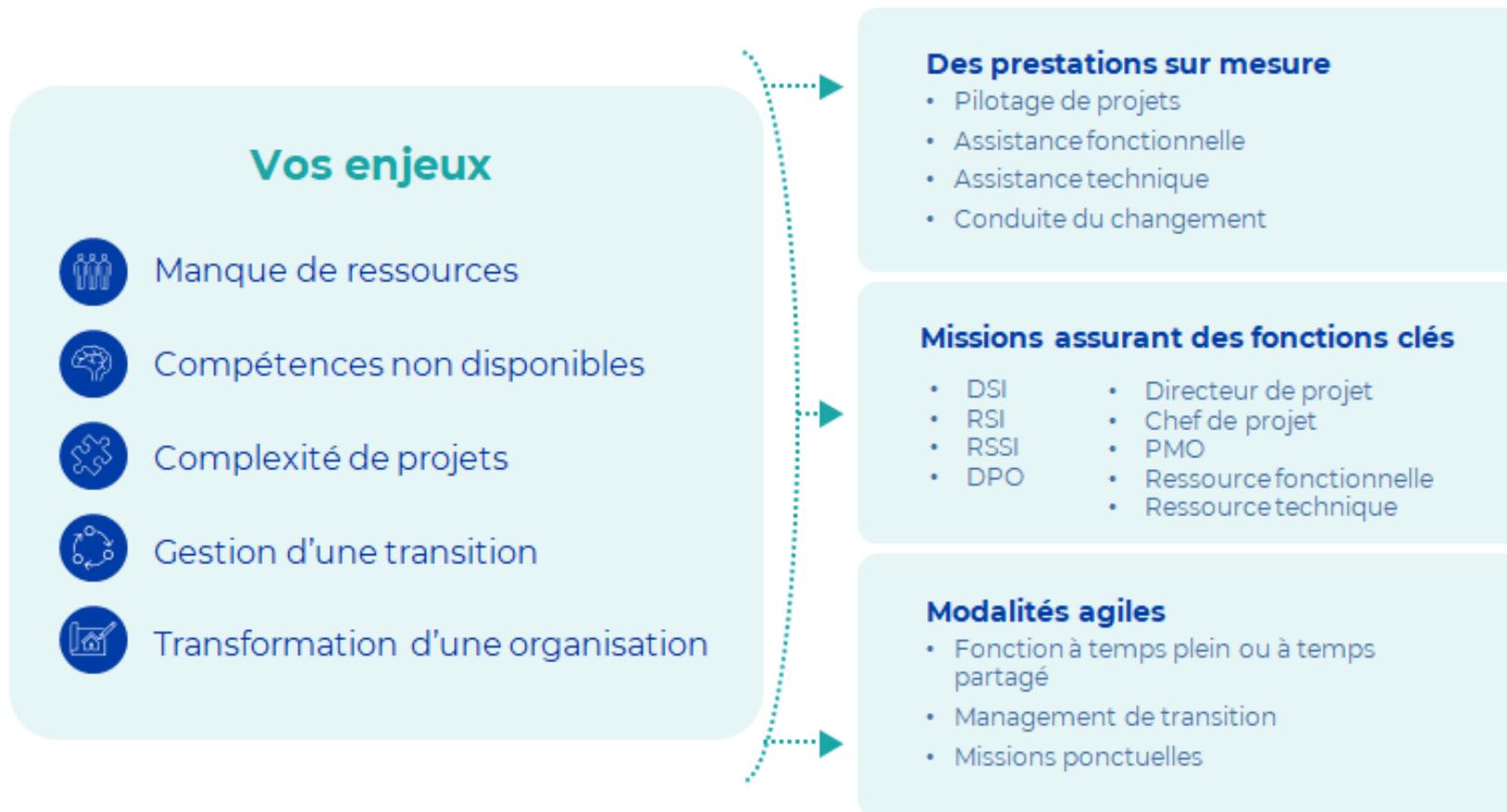
### Achats & Logistique

- Performances des achats
- Performance des appros et de la logistique
- Logistique PUI

Un accompagnement à 360° : Définir, Elaborer, Accompagner, Piloter, Sécuriser, Evaluer



**Offres Assistance : Contribuer à assurer les fonctions essentielles à votre SI, en vous permettant de vous recentrer sur votre cœur de métier.**



Un accompagnement à 360° : Définir, Elaborer, Accompagner, Piloter, Sécuriser, Evaluer



**Offres Formation : Délivrer de la formation professionnelle initiale et continue par des professionnels de la santé connaissant vos enjeux et vos métiers**

## La Weliom Academy

**Formations synchrones, en présentiel et en distanciel**

**Formations au catalogue ou sur mesure**

**Parcours de formation sur des thématiques clés :**

- ✓ Compétences du numérique en santé
- ✓ Système de santé et Système d'Information de santé
- ✓ Préparation au déploiement d'un DUI (pour les ESMS)
- ✓ Approvisionnements et logistique



## Les thématiques

- **Performance de l'organisation**
- **Analyse des processus et parcours**
- **Conformité** aux programmes nationaux de financement de la transformation numérique ; référentiels et services socles
- **Gestion de projets** : fondamentaux, méthodes agiles
- **Stratégie numérique** : Schéma Directeur du SI, Hôpital du Futur, Enjeux et trajectoire de transformation d'une DSN
- **Sécurité du système d'information** : cybersécurité, PSSI, Certification HDS et ISO 27001, Analyse des risques EBIOS
- **Conduite du changement** organisationnel et numérique
- **Sécurisation des approvisionnements** et des ressources matérielles



Catalogue disponible sur demande à [formations@weliom.fr](mailto:formations@weliom.fr)

## Offres Conseil : Faciliter la collaboration entre les métiers, en apportant du lien, des retours d'expérience et de l'expertise

*Feuille de route numérique et innovation*

### Contexte et enjeux

Besoin de formaliser la trajectoire numérique ou feuille de route, en alignant les axes stratégiques et les objectifs opérationnels, avec le projet d'établissement, le projet médical et soignant ou le projet associatif, en prenant également en compte les sujets d'innovation.

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

- Diagnostic des systèmes d'informations existants, de la satisfaction des utilisateurs
- Bilan de la feuille de route précédente
- Priorisation des objectifs opérationnels par rapport aux axes stratégiques de l'établissement
- Co construction d'une cible applicative
- Propositions de scénario trajectoires de mise en œuvre vers la cible
- Formalisation d'un portefeuille de projet
- Formalisation d'une gouvernance du pilotage du portefeuille de projet
- Diagnostic de l'organisation de la DSI (Compétence, maturité, capacitaire)
- Impact de la feuille de route sur l'organisation de la DSI

### Objectifs atteints

- Vision partagée et structurée de l'existant
- Implication de la DSI et du métier dans la co construction de la feuille de route
- Cible partagée
- Portefeuille projet

### Références clients

# Fiche d'identité de Careside

Un ensemble de 5 entreprises spécialisées dans le Parcours de santé pour ne créer qu'une seule offre : Careside

## Identité en 2023



Création en 2023



450 employés



23 M€ de CA

## Implantations géographiques



📍 Siège social 📍 Locaux

## Identités des personnes clefs



M. Julien VALLAS, président



M. Hubert VIOT, développement clients Industrie



Mme. Elise PASQUAL, développement de l'Offre

## Raison d'être et offre

Careside est l'offre d'orchestration des services du parcours de santé de La Poste Santé et autonomie, regroupant un ensemble de 5 actifs en cours de consolidation.

**Careside est une plateforme innovante qui permet de concevoir, personnaliser et piloter le parcours de santé.** Elle vise à améliorer l'expérience et la qualité de vie des patients, en facilitant l'accès aux soins avec un accompagnement personnalisé et humain, et celle des professionnels de santé en leur permettant de se concentrer sur les tâches clés de leur activité.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B

to

B



**Vente directe**

Auprès des établissements de santé publics et privés



**Vente indirecte**

Via des groupes pharmaceutiques ou des fabricants de dispositifs médicaux

## Podium

**1ère Plateforme** digitale pour le télésuivi de l'obésité morbide

**1er** dans l'accompagnement thérapeutique à distance des patients bénéficiant d'un implant cardiaque

**1er** dans l'accompagnement et le confort des patients durant leur séjour à l'hôpital

## Principaux succès du 1er semestre 2024

Création et lancement de l'offre Careside en rassemblant les expertises parcours santé de LPSA

650 000 patients accompagnés à différentes étapes de leurs parcours

Preuves d'une baisse de la mortalité de 25% pour les patients insuffisants cardiaques télésurveillés

> De 6000 jours d'hospitalisations évités grâce à la coordination du retour à domicile

## Enjeux business à venir

- 1 Proposer une **plateforme de prévention santé** dans le cadre du programme Icope
- 2 **Accélérer la commercialisation** de notre plateforme d'orchestration
- 3 **Télésurveillance médicale** : remboursement de 5 pathologies

## Les actions à mener

- 1 **Finaliser le développement** de la plateforme d'orchestration du parcours de santé
- 2 **Accélérer l'intégration** et les synergies filiales
- 3 **Enrichir l'offre** de nouveaux parcours et cas d'usages santé

Careside est la plateforme d'orchestration de services, humaine et digitale, du parcours de santé de La Poste Santé & Autonomie.

Notre plateforme se distingue par sa position singulière, combinant habilement les services numériques et humains au sein d'une même plateforme.

D'autre part, elle a vocation à rassembler également l'intégralité des services nécessaires au parcours de santé tout en offrant une ouverture sans précédent à l'écosystème, favorisant ainsi l'interopérabilité avec les systèmes d'informations déjà en place pour interagir avec l'ensemble des acteurs de la ville, des établissements hospitaliers, médico-sociaux et sociaux mais aussi les intervenants au domicile des patients.

Elle permet de concevoir et personnaliser des parcours simples et complexes, à l'échelle d'un territoire, en orchestrant les services humains et numériques de manière fluide, sécurisée et coordonnée.

Cette approche intégrée et inclusive promet de transformer profondément la façon de gérer les parcours de santé et les données associées.



## 4 grandes convictions autour de Careside

**La plateforme ouverte et interopérable**

*Aujourd'hui, les solutions numériques et systèmes d'information en santé ne communiquent pas entre eux, ce qui rend le quotidien des acteurs de santé complexe. Careside à travers sa plateforme technique peut intégrer toutes les briques d'autres acteurs et de l'écosystème le plus large possible pour faciliter le quotidien des usagers : les patients, les professionnels de santé et les agents administratifs en santé*

*= la plateforme technique Careside ouverte est la seule qui permet de garantir des parcours coordonnés et transverse aux organisations de santé*

**Le parcours dans son ensemble**

*L'écosystème de la santé numérique est très fragmenté avec un alliage de systèmes d'information et de start-up qui développent tous leurs systèmes propriétaires. En regroupant l'ensemble des applicatifs sous une même interface disponible à toutes et tous, Careside répond à plusieurs enjeux majeurs du système de santé : en décloisonnant la ville et l'hôpital, en prolongeant le suivi des patients à leur domicile, en supprimant les angles morts pour les équipes médicales.*

*= la plateforme Careside permet de travailler l'ensemble du parcours de santé et d'améliorer la prise en charge des patients*

**Des services humains et numériques**

*Notre constat : les parcours numériques de santé sans accompagnement humain ont du mal à fonctionner, et les services humains de santé doivent s'appuyer sur du numérique pour être plus performants*

*= la plateforme Careside permet d'accompagner tous les usagers, quelque soit leur profil, leur fragilité ou leur inclusion numérique. Des équipes médicales et administratives sont disponibles pour l'écosystème en soutien de toute nos solutions digitales, pour intervenir ou aider à distance, à l'hôpital ou au domicile les bénéficiaires*

**Valoriser les données de données en vie réelle**

*La solution permet de structurer et d'homogénéiser l'ensemble des données de santé des usagers à tout moment du parcours. Ces données sont nécessaires pour accompagner les études cliniques, piloter l'activité médico-économique des organisations, améliorer et sécuriser les prises en charges*

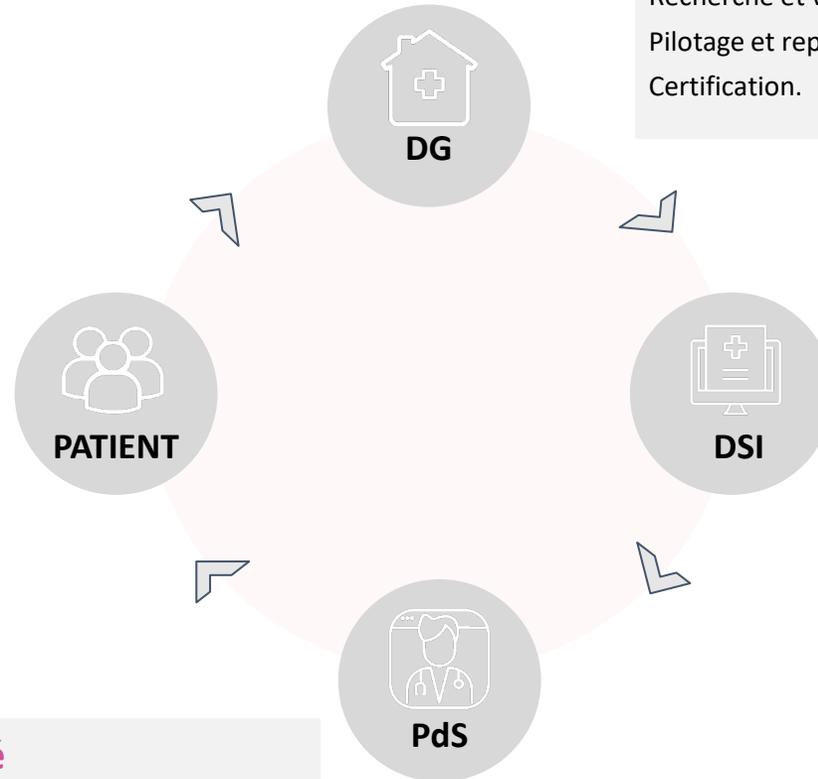
*= la plateforme Careside peut contribuer à des approches populationnelles en permettant à l'écosystème de mieux qualifier la santé des citoyens (stratification de la population) et d'agir de manière proactive en identifiant le risque attaché à la santé de chacun à partir des données.*

# Careside - Conviction stratégique autour du parcours de santé (2 / 2)

*Le cercle vertueux des parcours de santé*

## Patient

Simplification et amélioration de l'expérience.  
 Réduction de la charge patient et proche.  
 Optimisation des délais de PEC et des parcours.  
 Amélioration de la qualité de la prise en charge.  
 Centralisation de la data et prestataires.



## Direction (Etab, GHT, Grades ...)

Optimisation médico-économique des parcours.  
 Amélioration relation patients et satisfaction.  
 Recherche et valorisation de la data.  
 Pilotage et reporting.  
 Certification.

## Direction informatique

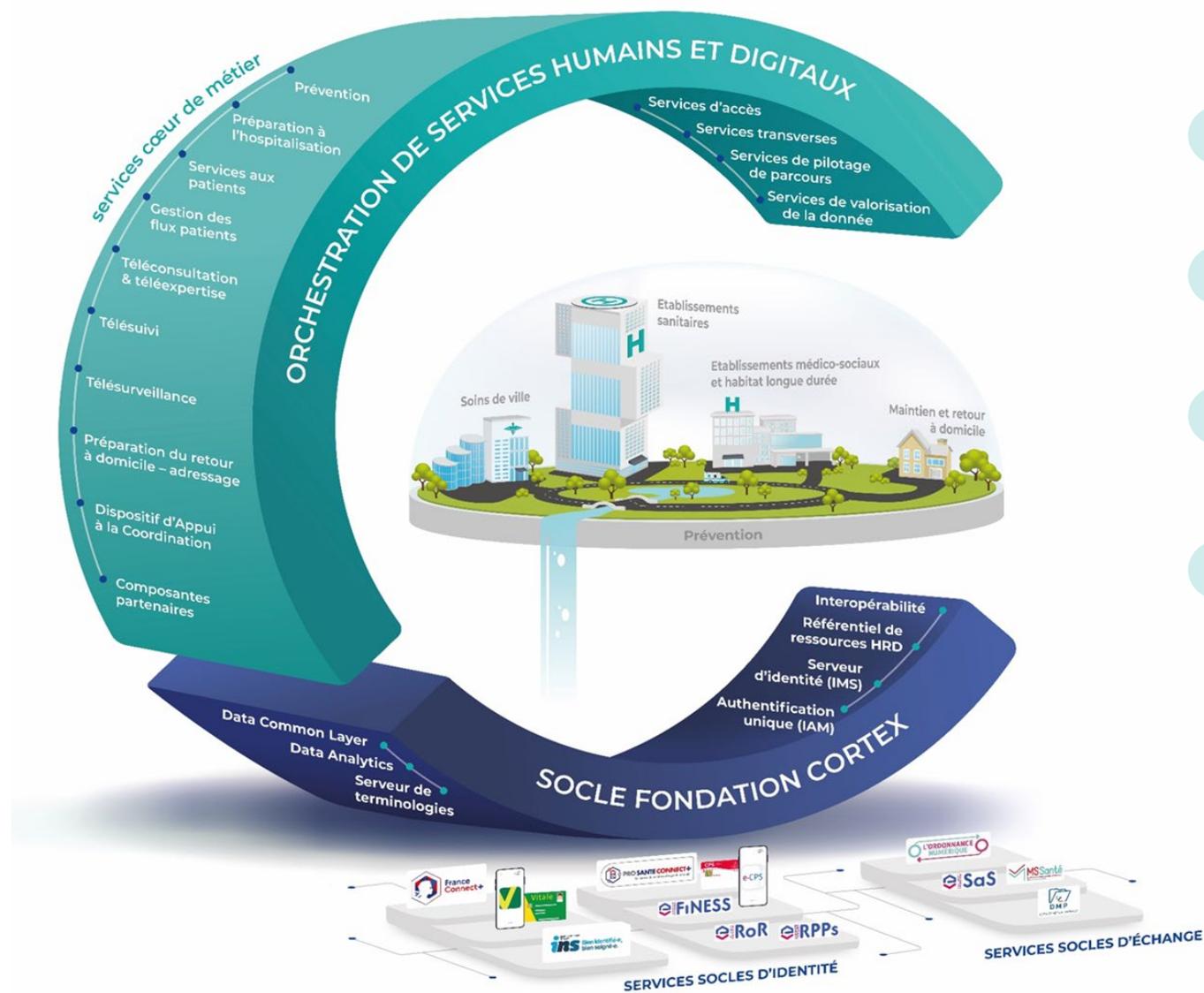
Rationalisation des flux et des maintenances.  
 Urbanisation du parc informatique.  
 Sécurité des datas et applicatifs accostés.  
 Catalogue de services "on-demand".  
 Outils d'extraction et visualisation de la data.

## Professionnel de santé

Bénéfices cliniques prouvés.  
 Pilotage et coordination du parcours centralisés.  
 Relation et éducation patients.  
 Collecte de la data médicale et Proms/Premis/RWE ...  
 Automatisation et simplification des process de parcours.

60 services digitaux et humains, tout au long du parcours de santé





- 1 Plateforme qui allie des services humains et digitaux
- 2 Plateforme qui rassemble l'ensemble des services du parcours de santé
- 3 Plateforme ouverte et interopérable avec son écosystème
- 4 Plateforme qui permet d'agréger l'ensemble des données de santé en vie réelle du parcours de santé

**60** Solutions humaines et digitales

**150** Structures clientes

**1/3** Des CHU

**15** Pays à l'international



**Illustrations**  
Structures partenaires / Clients

 **Etablissements publics**



 **Etablissements privés**



 **Etablissements privés non lucratifs**



 **Industriels de santé**



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

Aujourd'hui Careside impacte positivement le système de santé et des prises en charge en permettant de :

- ▶ Détecter précocement des signes de complication pour une prise en charge médicale plus rapide;
- ▶ Optimiser le temps médical via une automatisation de tâches médico-administratives chronophages;
- ▶ Soutenir les aidants en déchargeant les proches de l'organisation logistique et sociale du retour à domicile;
- ▶ Optimiser les ressources hôtelières et alléger les coûts pour les financeurs de soin, en réduisant la durée moyenne de séjour;
- ▶ Améliorer la continuité des soins grâce à une gestion centralisée et personnalisée du suivi médical et paramédical et permettre de renforcer le lien entre la ville et l'hôpital;
- ▶ Réduire notre empreinte carbone, notamment en proposant des produits de conciergerie locaux et durables;
- ▶ Diminuer le nombre de passages par le Service des Urgences (-7,5%);
- ▶ Réduire les inégalités géographiques d'accès aux soins de santé;
- ▶ Gérer les maladies chroniques;
- ▶ Personnaliser et adapter le suivi à chaque patient;
- ▶ Collecter, analyser les données de santé et faciliter la recherche clinique.

## Engagements sociaux et écologiques

Aujourd'hui Careside s'intègre pleinement dans une démarche RSE et s'engage à :

- ▶ Faciliter l'accès à la santé et favoriser la continuité des soins, quelle que soit la situation sociale et géographique des patients;
- ▶ Proposer la télésurveillance inclusive pour tout type et tout âge de patient;
- ▶ Limiter l'impression et la complétude de documents à renseigner par le patient (formulaires) ou contenus (passeport ambulatoire);
- ▶ Héberger les données de Santé en France et utiliser une énergie décarbonée;
- ▶ Avoir une approche écoresponsable en favorisant des solutions numériques et distancielles;
- ▶ Intégrer des éléments de santé publique durables et sensibiliser à des modes de vie plus sains et durables;
- ▶ Avoir une conscience collective de l'écologie (communication, e-learning RSE, temps de solidarité, participation aux actions entreprise comme le téléthon, octobre rose, etc);
- ▶ Proposer du numérique responsable : matériel réutilisable, contrat de recyclage et achat reconditionné;
- ▶ Avoir une politique d'inclusion sociale : les salariés présentent une mixité homme-femme respectée des opportunités sont offertes aux étudiants en proposant des alternances.

## 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 de Careside 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.



## Description du contexte et des besoins

Careside et Medtronic ont signé un partenariat d'envergure en octobre 2023, à la suite d'une collaboration de longue date initiée en 2016 autour du Télésuivi post-chirurgie (RaaC).

La collaboration s'étend et s'articule autour de 3 grands axes stratégiques :

- l'amélioration des **parcours patients et l'optimisation des soins**
- l'exploitation des **données**
- l'utilisation de **l'intelligence artificielle (IA)** au service de la santé

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

- ▶ Mise en place d'une **plateforme digitale et analytique innovante** en marque blanche pour Medtronic (co-développement Careside x Medtronic) intégrant un écosystème de solutions dont **les partenaires Medtronic**, et garantissant à la fois la **fluidité de la circulation de la donnée** et la **conformité aux exigences réglementaires**
- ▶ **Télésurveillance médicale** des pathologies prises en charge par Medtronic grâce à l'expertise historique de Careside, déjà lancée sur la **prise en charge du diabète en 2024**
- ▶ **Plateforme d'engagement patient GetReady by Medtronic**

## Témoignage d'un patient

*« En conjuguant notre expertise médicale, la force de nos technologies de pointe et notre maîtrise de l'optimisation des parcours patients, nous sommes enthousiastes à l'idée d'unir nos efforts avec La Poste. Ensemble, nous visons à soutenir les acteurs de la santé dans une transformation numérique qui apporte non seulement une valeur durable mais qui place également le patient au cœur de chaque innovation »*

Frédéric Noel, VP Integrated Health Solutions de Medtronic



## Impact en quelques chiffres clefs

- ▶ **8 ans de partenariat entre les deux sociétés**
- ▶ **Plus de 80 établissements déployés dans 11 pays et sur 3 continents**
- ▶ **Plus de 3M€ de R&D autour de la plateforme ouverte et interopérable avec tout l'écosystème**



## 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 Careside 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) careside 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. Careside 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 ré-hospitalisation
- ▶ + de 18 000 jours d'hospitalisation évités / an
- ▶ - 3 jours de DMS dans les établissements de santé où le dispositif est actif



## Description du contexte et des besoins

Soutenu par l'État dans le cadre de la stratégie d'accélération en santé numérique, @Hôtel-Dieu Plateforme est un grand projet de recherche et développement, qui unit 5 start-up françaises (Careside, Lifen, Withings, Implicity et Nabla) à l'AP-HP et à l'université Paris Cité. L'objectif du projet est de lutter contre :

- ▶ L'absence d'interopérabilité des solutions ;
- ▶ Le morcellement de l'offre, qui conduit les soignants et patients à utiliser une multitude d'outils ;
- ▶ L'absence de suivi croisé des comorbidités ;

en coconcevant, co développant et en faisant la preuve de concept clinique d'une plateforme de suivi à distance, qui permettra d'améliorer le suivi par les soignants et l'accompagnement des patients multi-pathologiques.

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

- ▶ Careside se positionne comme le socle d'orchestration de l'ensemble des protocoles de télésurveillance et télé suivi nécessaires au suivi à distance des patients polypathologiques ;
- ▶ En apportant sa solution, point d'entrée unique pour les professionnels et les patients, Careside propose une plateforme holistique, concentratrice de toutes les prises en charge patients ;
- ▶ Dans ce contexte, Careside valorise également sa solution avec la conduite de trois études cliniques sous promotion AP-HP, en collaboration avec les URC Saint-Louis Lariboisière et Paris Centre.

*« Comment passer des myriades de partenariats verticaux à la bascule pour faire système ? [...] Les relations entre les start-up et l'hôpital devraient davantage prendre la forme de co-innovation, de co-construction, qui amènent à réfléchir durablement ensemble sur l'évolution des technologies au service du soin »*

**Nicolas Castoldi – directeur délégué de l'AP-HP**

*« Il s'agit de passer du concept à la pratique en repensant complètement le mode de suivi des patients, d'organisation de l'hôpital et le mode d'interaction entre soignants-soignés au sein d'un établissement »*

**Pr Philippe Ravaud, porteur médical du projet @Hôtel-Dieu à l'AP-HP**



## Impact en quelques chiffres clefs

**30** entretiens et ateliers menés avec des professionnels de santé et patients pour définir leurs besoins

**1** plateforme orchestratrice de plusieurs parcours de télé suivi et télésurveillance, en cours de développement avec les partenaires

**8** études cliniques et registres en cours d'écriture ou déploiement, tous partenaires confondus, dont **3** études cliniques portées par Careside



 **L'entreprise soutenue :**

➤ **MySophie**

p. 161



➤ **Susu**

p. 162



Plus de clarté, plus de simplicité pour vos remboursements santé.

## Identité de l'entreprise



Créée en 2017



12 employés en 2023

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Philippe BARANSKI**, ancien DRH et puis directeur opérationnel commercial et opérations de ProBTP, il a travaillé pour le groupe ProBTP plus de 10 ans. **CEO de MySofie.**



**M. Aymeric MEHU** actuaire de formation (ENSAE), a également travaillé chez ProBTP près de 17 ans, a différents postes, responsable assurance et directeur régional. **COO de MySofie.**

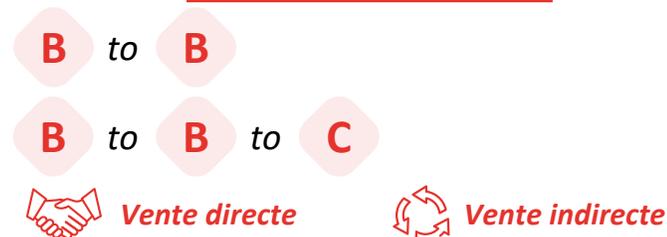
## Raison d'être et finalités des produits

La société a développé une plateforme technologique et une application mobile permettant à ses utilisateurs de suivre leurs dépenses et remboursements de soins de santé en connectant simplement leurs mutuelles et leur compte de sécurité sociale. L'entreprise se dirige aujourd'hui vers un nouveau projet : apporter une révolution dans les remboursements de santé par le paiement. Plus besoin de faire de demande de remboursement, une carte mise à disposition de l'assuré lui permet de payer directement chez le professionnel de santé.

## Phase de développement de l'entreprise



## Stratégie commerciale



## Contacts

M. Philippe BARANSKI – CEO et co-fondateur.  
[philippe@mysofie.fr](mailto:philippe@mysofie.fr)

M. Aymeric MEHU – COO et co-fondateur  
[aymeric@mysofie.fr](mailto:aymeric@mysofie.fr)

## Étendre l'assurabilité et l'accès à la santé en Afrique et dans les pays émergents

### Identité de l'entreprise



**Créée en 2019**



**30 employés en 2023**



**Financement à date : c.6m€**

*(Dernière levée de fonds de 4,5m€ en déc. 2023)*

### Implantations géographiques



**Lyon**

**Paris**

**Côte D'ivoire**

**Sénégal**

**Cameroun**

*Siège social* *Locaux*

### Identités des personnes clefs



**Mme Bola BARDET**, Diplômée d'un master en management, d'un executive MBA à HEC et détentrice du CFA. **CEO de Susu et fondatrice de l'entreprise.**



**Mme. Laurent LECONTE**, Diplômé de l'école Polytechnique, il a commencé sa carrière chez Orange en tant que développeur et en suite responsable de projet. Il a ensuite rejoint Moonshot insurance en tant que CTO. **CTO de Susu.**

### Raison d'être et finalités des produits

Susu permet à la diaspora africaine de prendre soin de leurs proches au pays avec une assurance santé abordable et des services de santé spécifiques tel que la prise en charge du diabète et de la maternité.

### Phase de développement de l'entreprise



*Idéation*



*Lancement*



**Accès au marché**



*Passage à l'échelle*



*Extension*

### Stratégie commerciale

**B to C**

**B to B to C**



**Vente directe**



**Vente indirecte**



### Contacts

Contact – +33 4 81 69 48 48 ;  
[contact@susu.fr](mailto:contact@susu.fr)

**Mme Bola BARDET** – CEO et fondatrice de Susu  
[bola.bardet@susu.fr](mailto:bola.bardet@susu.fr)

## Les entreprises soutenues :

➤ <b>Invivox</b>	p. 164		➤ <b>Ambler</b>	p. 200	
➤ <b>Primaa</b>	p. 169		➤ <b>Kiro</b>	p. 202	
➤ <b>Incepto</b>	p. 173		➤ <b>Withings</b>	p. 207	
➤ <b>Poppins</b>	p. 176		➤ <b>SantéAcadémie</b>	p. 217	
➤ <b>Implicity</b>	p. 180		➤ <b>Gleamer</b>	p. 220	
➤ <b>Ludocare</b>	p. 184		➤ <b>Louise</b>	p. 225	
➤ <b>Naox Technologies</b>	p. 188		➤ <b>Callyope</b>	p.226	
➤ <b>Tribun Health</b>	p. 192		➤ <b>SurgAR</b>	p.230	
➤ <b>Doctolib</b>	p. 196		➤ <b>Teale</b>	p.234	

*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**



**30 employés en 2024**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Julien Delpuch** (25+ ans d'expérience), diplômé école de commerce (ESSEC). CEO & Cofounder – Expertise : business development dans le medical device, à l'international.



**M. Patxi Ospital** (25+ ans d'expérience), diplômé école de commerce (ESC Pau Business School). Founder & Managing Director – Expertise : marketing et commercial dans le medical device, à l'international.

## 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

**M. Patxi Ospital** – Managing Director +33 6 26 03 47 98 ; [pospital@invivox.com](mailto:pospital@invivox.com)

**M. Julien Delpuch** – CEO +33 7 68 50 91 88 ; [jdelpuch@invivox.com](mailto:jdelpuch@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
-  Partech Shaker

principaux clients/  
partenaires

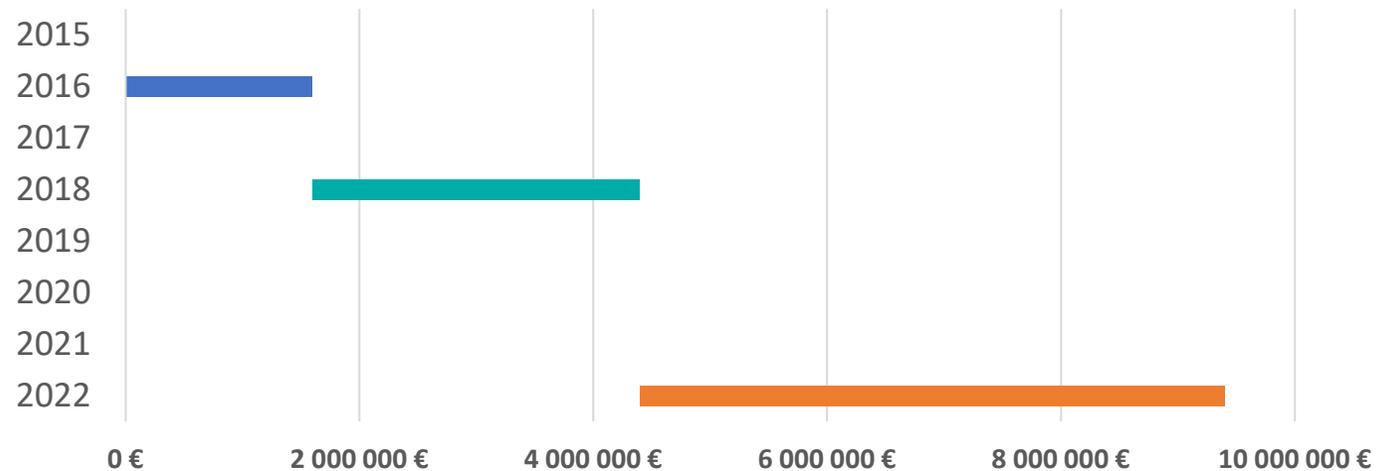


Liste priorisée des investisseurs

- 1** 
- 2** 
- 3** 
- 4** 



Evolution des levées de fonds





### 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.



## 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 2024

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**Mme Fanny Sockeel Massart**, Diplômée d'école de commerce (Audencia). CEO & co-fondatrice – expertise en stratégie d'entreprise.



**Mme Marie Sockeel**, Anatomopathologiste, master en politique de la santé (Science Po). Medical advisor & co-fondatrice – Expertise médicale



**M. Stéphane Sockeel** 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



## Stratégie commerciale



## Contacts

Contact – [contact@primaalab.com](mailto:contact@primaalab.com)

**Mme Fanny Sockeel** – CEO  
fanny@primaalab.com



## 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.

# Incepto

*Développer et diffuser les outils d'intelligence artificielle pour une radiologie plus précise et plus humaine.*

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2018**



**79 employés en 2024**

*(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

**Mme Clémence Fontant** – Responsable marketing et communication;  
clemence.fontant@incepto-medical.com

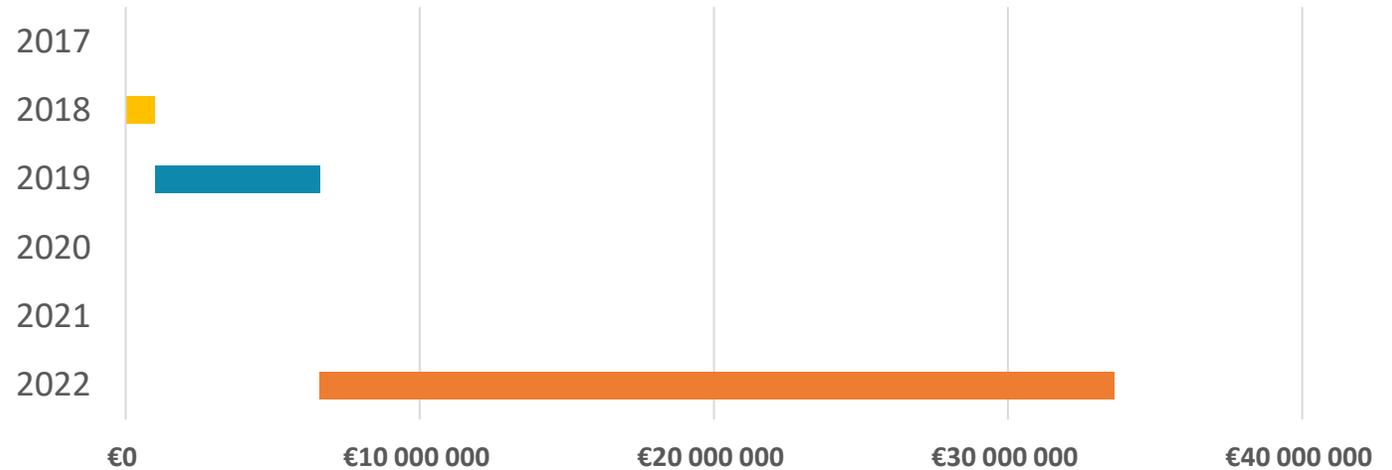
## Structures partenaires et associées



## Liste des investisseurs

- bpi**france****
-  **KARISTA**
- AXA** **Venture Partners**
- LBO FRANCE**
- 

## Evolution des levées de fonds



# Incepto

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

*La rééducation par la musique pour les enfants DYS*

## Identité de l'entreprise



**Créée en 2018**



**30 employés en 2024**

*(+9 employés par rapport à 2023)*

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. François Vonthron** (8 ans d'expérience), Ingénieur (ENSTA ParisTech, Polytechnique). Co-fondateur & CEO – expertise en acoustique, technologies de la santé



**M. Antoine Yuen** (12 ans d'expérience), Ingénieur (Université de technologie de Troyes). Co-fondateur & CTO – expertise IT

## Raison d'être et finalités des produits

Poppins 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 Poppins 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

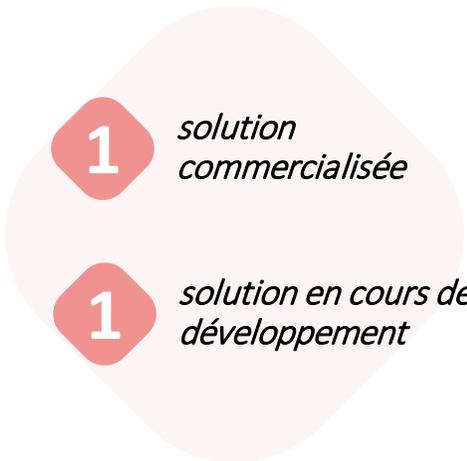


Poppins est financé par des tiers payeurs comme des mutuelles ou assurances



## Contacts

**M. François Vonthron** – CEO  
+33 6 69 51 59 61;  
[francois@poppins.io](mailto:francois@poppins.io)



### Structures partenaires et associées

-  AP-HP (Pitié-Salpêtrière), CHLA, LiLLab, CogCharonne dans le cadre d'une étude clinique
-  Incubateur X-Up (École Polytechnique)
-  Incubateur Techstars (Los Angeles)

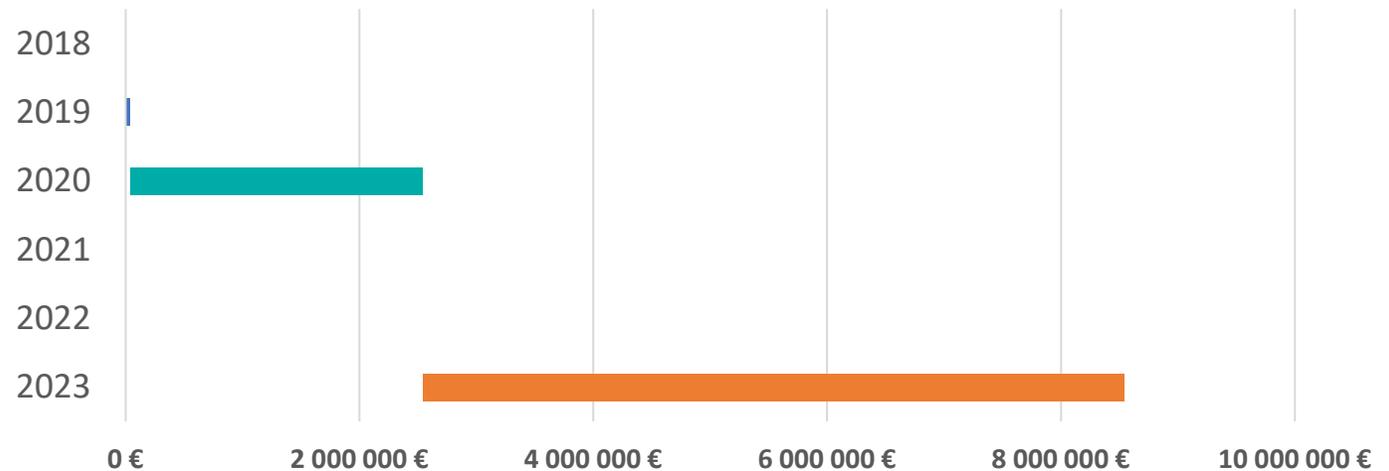


### Liste priorisée des investisseurs

- 1 **EURAZEO**
- 2 **Kurma Partners**
- 3 **BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT**
- 4 **bpi**france
- 5 **VERVE VENTURES**
- 6 **techstars** & Majors (Warner, Sony, ...)



### Evolution des levées de fonds





## Nom du service / produit proposé

Poppins 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.



## Environnement concurrentiel

*Poppins* est actuellement évaluée au cours d'une étude clinique. Il s'agit d'une des 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 Poppins 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 Poppins



## 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

Poppins a participé à la continuité thérapeutique des patients pendant la pandémie de Covid-19 en fournissant sa solution gratuitement.

L'impact sociétal de Poppins 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



79 employés en 2024

(+25 employés par rapport à 2020)

### Implantations géographiques



### Identités des personnes clés



**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

Implicit 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. Implicit 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 Implicit 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

**Mme. Lucie Jolivet – COS**  
+33 6 38 39 80 72  
lucie.jolivet@implicit.com

**1** *solution commercialisée*

## 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.
-  Obtention d'un financement EIC Accelerator

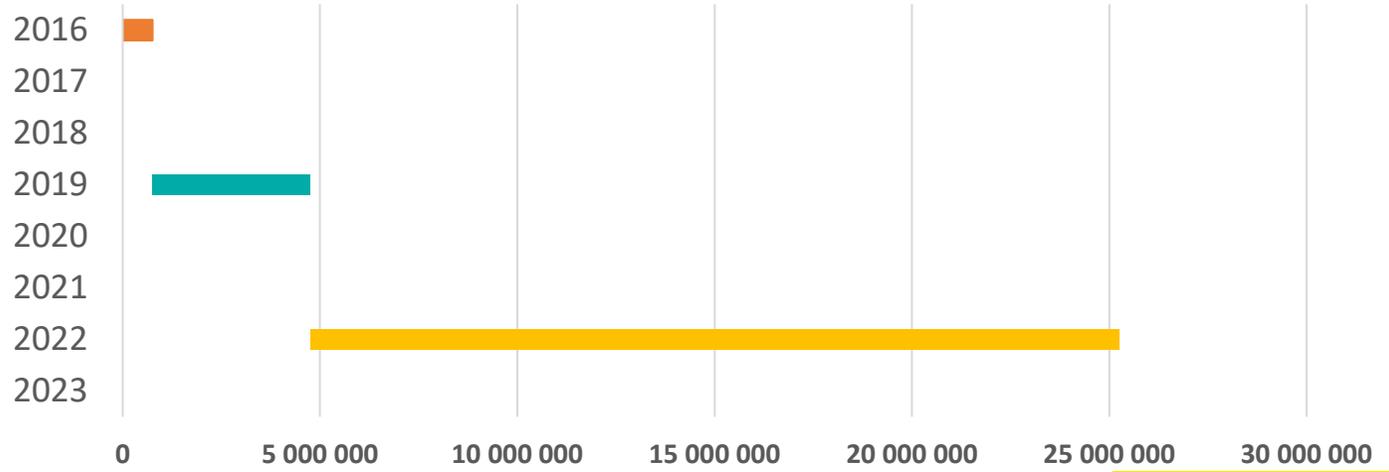
## Principaux clients



## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds





## Plateforme de télésuivi des implants cardiaques

Implicit 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



Maturité

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

Implicit est une entreprise d'intelligence artificielle la mieux positionnée sur le marché des implants cardiaques et de l'insuffisance cardiaque. La concurrence d'Implicit 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, Implicit 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



10 employés en 2024

## 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.



**Mme Claire Dupupet, Directrice financière**

## 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

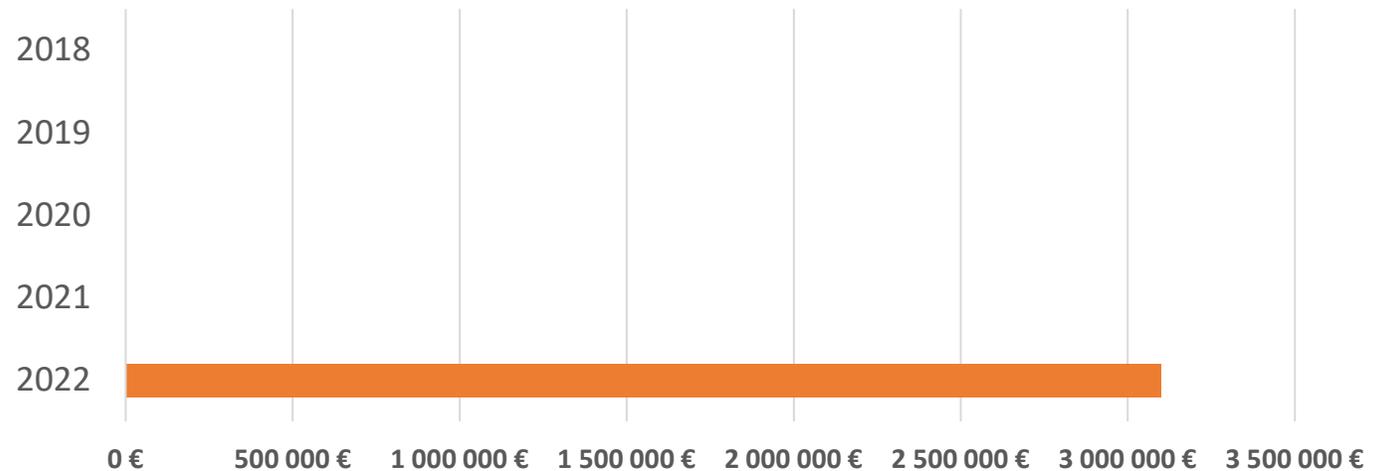
## Liste priorisée des investisseurs



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). Il existe peu de stratégies thérapeutiques digitales validées en Europe.



## 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**



**17 employés en 2024**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Hugo Dinh - CEO et co-fondateur** : Ingénieur en biomédical (Polytechnique)



**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**

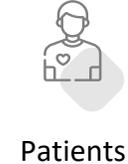


## Contacts

**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



HÔPITAL FONDATION  
Adolphe de ROTHSCHILD  
LA RÉFÉRENCE TÊTE ET COU



Laboratoire d'Imagerie Biomédicale

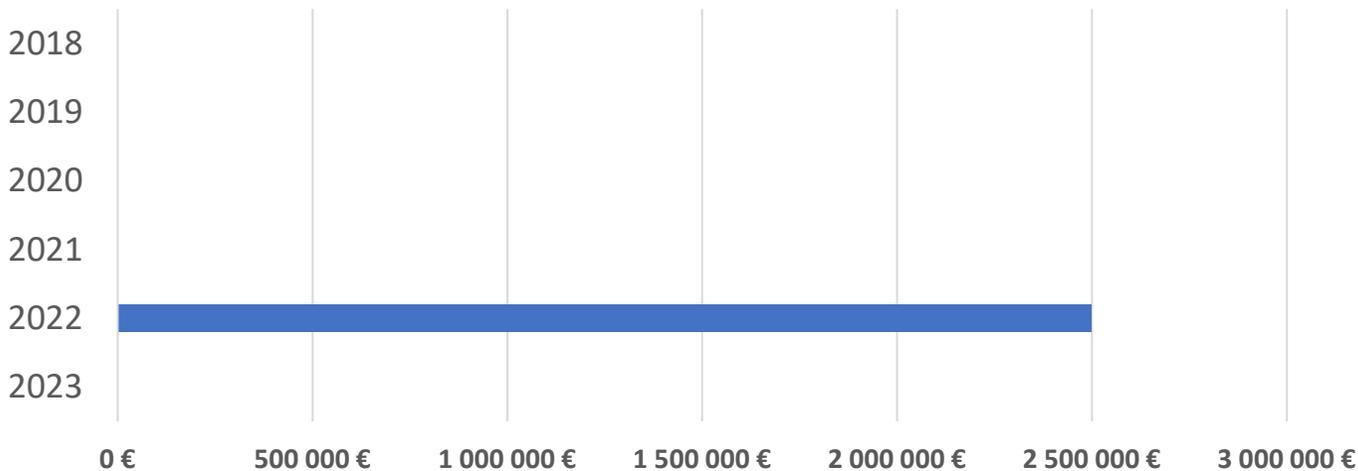
### Principaux partenaires



THALES



## Evolution des levées de fonds



1 Dispositif intra auriculaire avec in EEG embarqué

1 Application permettant la collecte sécurisée et l'analyse des données

## Liste priorisée des investisseurs





## 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

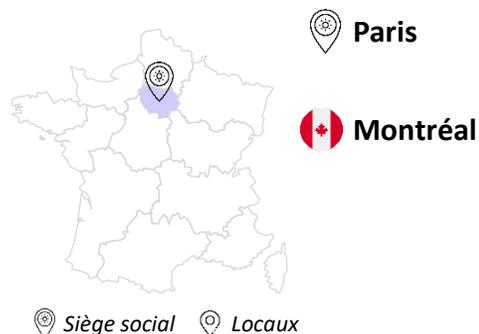


Créée en 2016



43 employés en 2024

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)

### Structures partenaires et associées

-  « Best in KLAS Digital Pathology » en 2024, 2023 et 2022
-  Membre du consortium PortrAlt mené par Owkin
-  Lauréat de la 11<sup>ème</sup> vague d'I-Nov

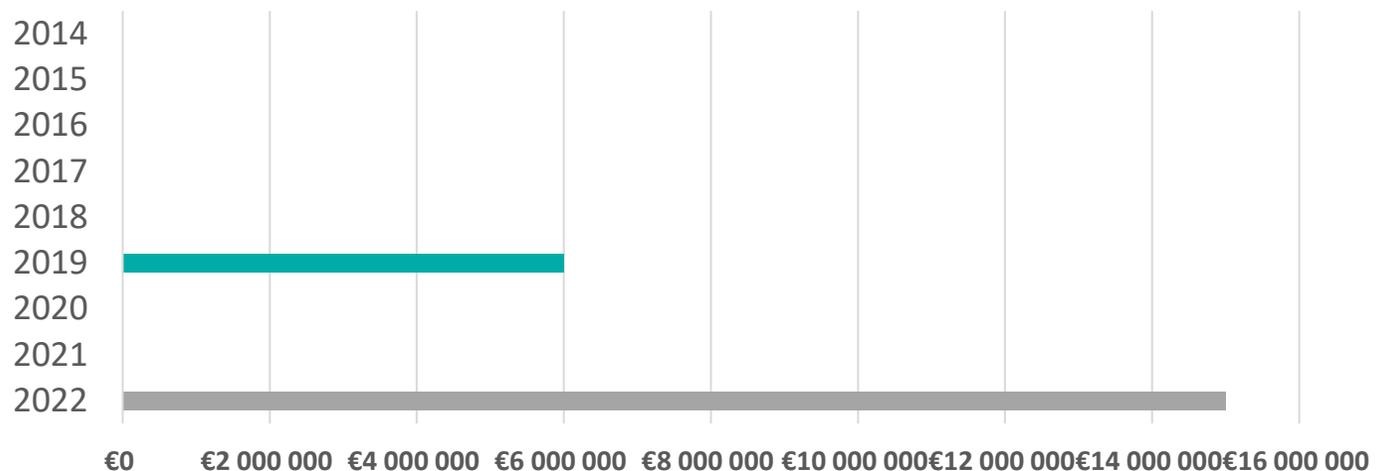
### Liste des investisseurs

**bpi**france****

**LBOFRANCE**



### Evolution des levées de fonds



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



2700 employés en 2023

## Implantations géographiques



📍 Sièges sociaux   📍 Locaux

📍 Levallois-Perret

🇩🇪 Berlin & Munich

🇮🇹 Milan

## Identités des personnes clés



M. Stanislas Niox-Château HEC Paris - CEO et co-fondateur



M. Alex Kaluzny Ingénieur et MBA - CTO



M. Jean-Urbain Hubau ESSEC – DG France



M. Pierre Vergnes 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

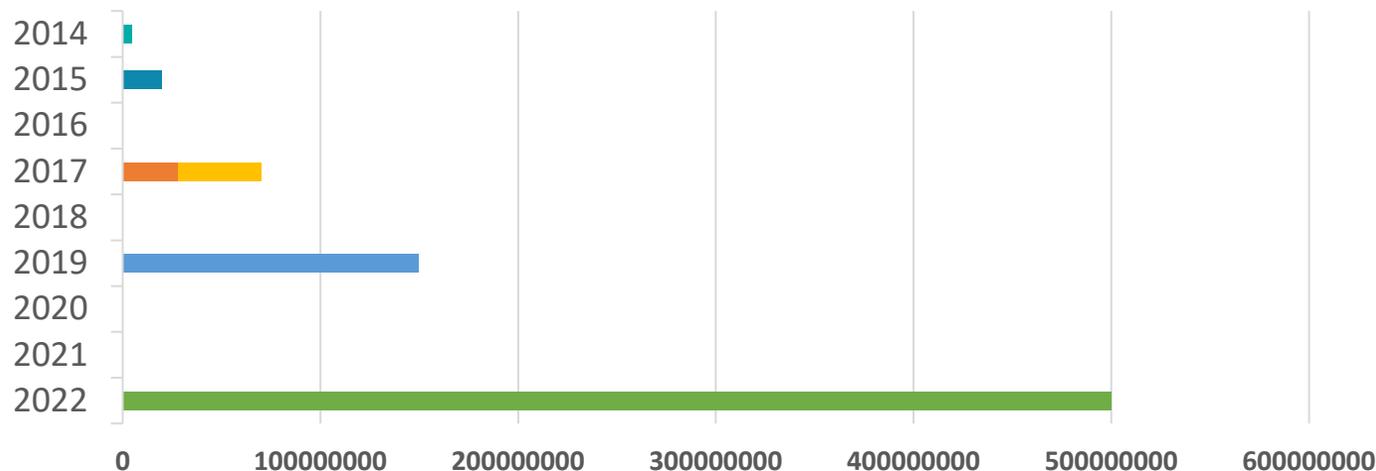
Liste des investisseurs



Structures partenaires et associées



Evolution des levées de fonds





## 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.



Maturité



## 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 »

La plateforme d'optimisation du transport de patients

## Identité de l'entreprise



Créée en 2018



40 employés en 2021

## Implantations géographiques



## 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  
[mehdi.benabroug@ambler.fr](mailto:mehdi.benabroug@ambler.fr)

## 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)

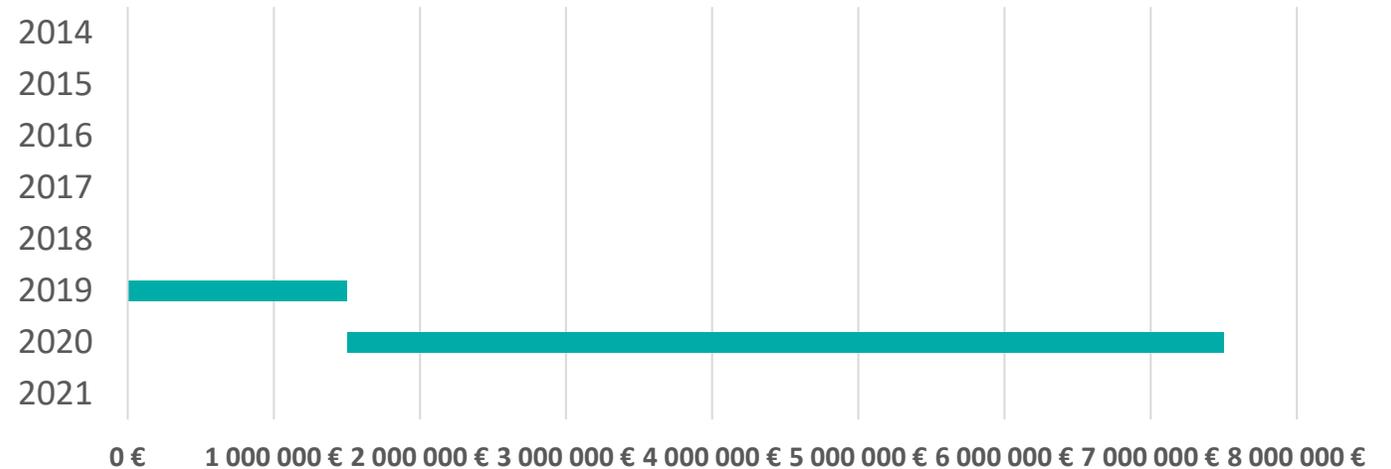
principaux clients / partenaires



## Liste priorisée des investisseurs



## Evolution des levées de fonds



*L'intelligence artificielle au service de la biologie médicale*

## Identité de l'entreprise

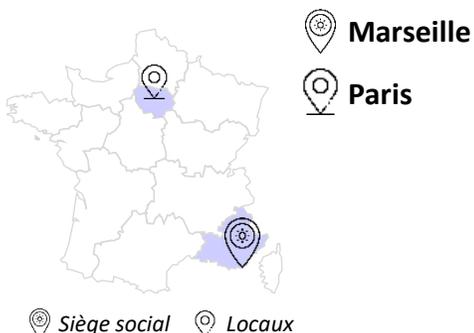


**Créée en 2019**



**25 employés en 2024**

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Alexandre Guenoun** (10 ans d'expérience), ESSEC, UC Berkeley. CEO & Fondateur – expertise en conseil en stratégie, private equity, innovation et santé



**M. Stan Kocken** (15 ans d'expérience), Polytech Nantes. CTO – expertise en plateformes logicielles, webapp, sécurité

## Raison d'être et finalités des produits

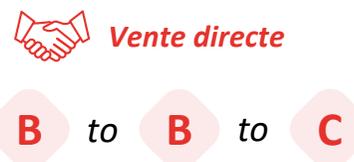
Kiro est la **plateforme de santé digitale** qui améliore les interactions entre les **laboratoires de biologie, les professionnels de santé et les patients**. La solution d'intelligence artificielle de Kiro est un dispositif médical marqué CE. Kiro s'engage depuis ses débuts aux côtés de biologistes, 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



## Stratégie commerciale



## 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)

## Structures partenaires et associées

-  Agoranov
-  Incubateur ZEBOX
-  Incubateur Bpifrance Santé numérique



## Liste priorisée des investisseurs

**SOFINNOVA**  
PARTNERS

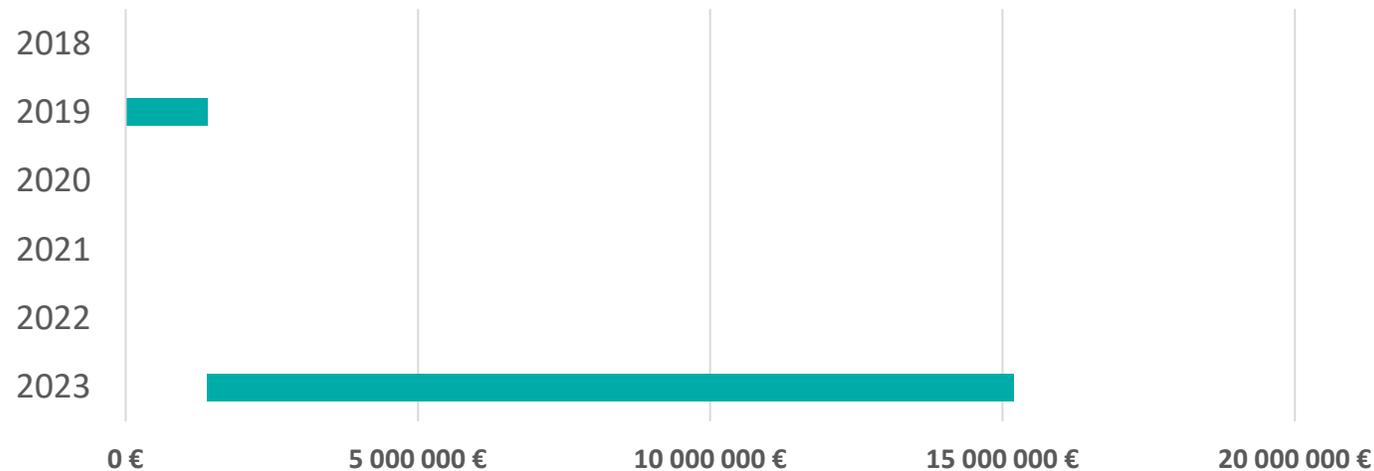
**bpi france**

**Kurma Partners**

**kima ventures**



## Evolution des levées de fonds





## Analyse de comptes rendus de biologie

Kiro a développé une intelligence artificielle d'interprétation automatique des comptes rendus d'analyses biologiques. L'objectif est de remplacer ces bilans peu compréhensibles et longs à analyser par les professionnels de santé par des résultats vulgarisés, intelligibles et surtout personnalisés selon le patient.

La plateforme dispose également d'une seconde interface, dédiée aux professionnels de santé, leur fournissant des recommandations d'aide au diagnostic et de conseils sur la prescription.

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

La lecture des examens de biologie médicale s'avère souvent compliquée pour les patients, et les professionnels de santé n'ont pas forcément le temps de les leur expliquer. Or, plus de 70 % des décisions médicales s'appuient sur les examens de biologie, dont les informations demeurent largement sous-exploitées. Partant de ce constat, Kiro propose à la fois d'apporter une meilleure expérience aux patients et de faire gagner du temps au médecin.

Kiro utilise de la data science à travers des algorithmes de machine et deep learning pour comprendre les parcours de soins des patients, déterminer les similarités et différences, identifier des profils biologiques-types et des signaux faibles, ceci dans l'objectif d'identifier des maladies en amont, comme l'insuffisance rénale par exemple



## 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

**+ 30 millions** de compte rendus analysés pour entraîner son modèle d'intelligence artificielle

**94%** de satisfaction, **30%** de réduction d'appels au laboratoire

**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**



**283 employés en 2024**

### 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

### 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*

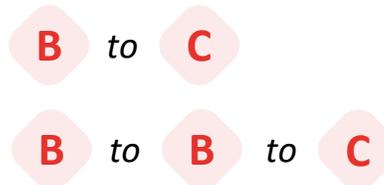


*Passage à l'échelle*



**Extension**

### Stratégie commerciale



Withings propose des objets connectés au grand public et aux patients via des programmes de suivi santé



**Vente directe**



### Contacts

**Mme Sophie Bernard** – Chief Marketing Officer  
[sophie.bernard@withings.com](mailto:sophie.bernard@withings.com)

# Withings

## Structures partenaires et associées

-  Programme @HôtelDieu de l'AP-HP (avec Lifen, Implicity, Nouveal, Withings et Nabla)
-  PariSanté Campus
-  Maison de l'Innovation et de la Médecine Spécialisée

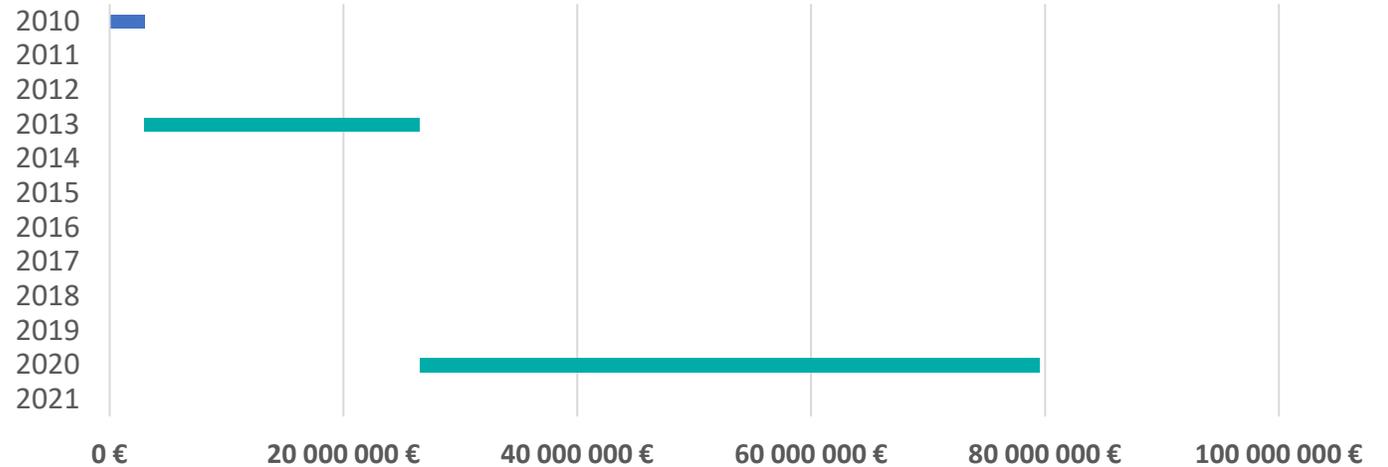


## Liste priorisée des investisseurs

-  Gildan HEALTHCARE
-  idinvest PARTNERS
-  bpi**france**



## Evolution des levées de fonds



# 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.



### 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.



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



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

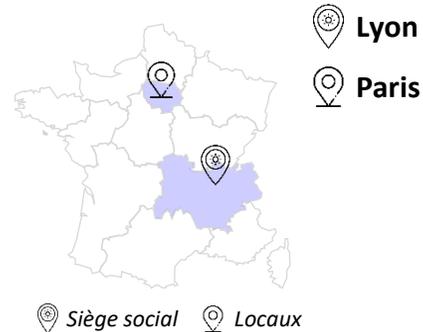


Créée en 2020



60 employés en 2023

## 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**

**B** 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



## 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 formations 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.



Maturité



## Environnement concurrentiel

Le secteur de la formation est fragmenté 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.

Santé académie est devenue Société à mission



## Engagements sociaux et écologiques



### 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

## 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)

# GLEAMER

## Structures partenaires et associées

-  Agoranov
-  EIT Health

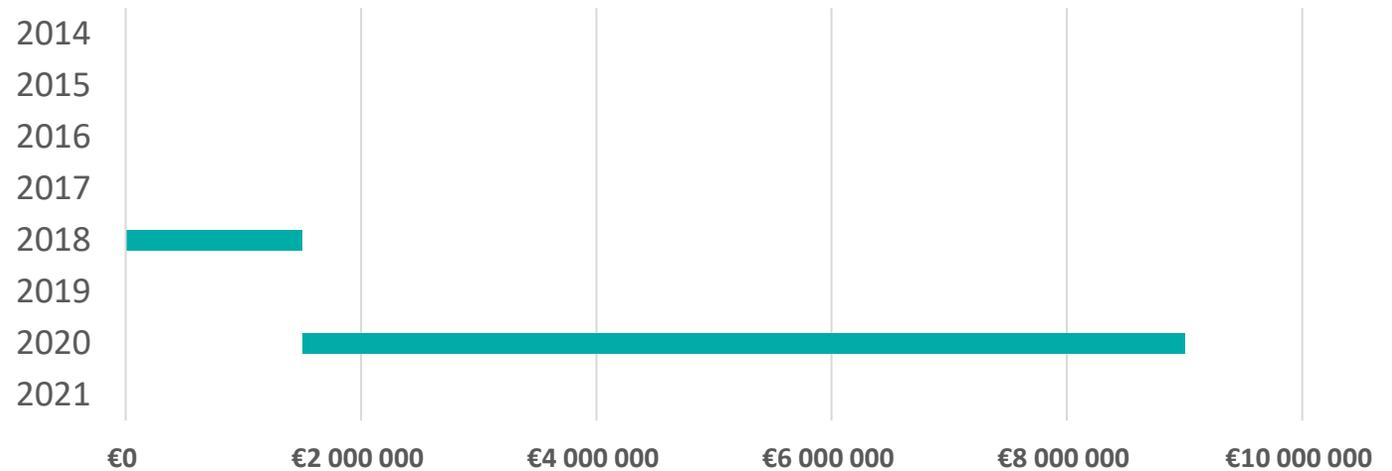


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds





## 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 multicentriques, 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).

Plateforme d'aide à la décision diagnostique et thérapeutique en AMP.

### Identité de l'entreprise



Créée en 2022



12 employés en 2024



NA de CA

### Implantations géographiques



Paris

Bordeaux

Siège social Locaux

### Identités des personnes clefs



**Mme. Atlal Boudir - CEO** (8 ans d'expérience), master en Sciences Cognitives et Ergonomie pour la Santé et d'un Master en Economie.



**Mme. Anaïs Grimal - CTO** Diplômée d'un master en mathématiques appliquées à la Médecine et à la Biologie, elle a travaillé sur divers projets de recherche en Deep Learning

### Raison d'être et finalités des produits

Plateforme d'aide à la décision diagnostique et thérapeutique en AMP. Afin de répondre à ces problématiques et d'augmenter l'efficacité des parcours, l'aide à la décision clinique basée sur l'intelligence artificielle promet une augmentation des succès des PMA en identifiant les risques et les opportunités pour chaque patient et en augmentant la pertinence des décisions médicales.

### Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

### Stratégie commerciale



### Contacts

M. Atlal Boudir

[atalal@louise.life](mailto:atalal@louise.life)

## Identité de l'entreprise



Créée le 11/05/2022



10 employés en 2024

## Implantations géographiques



## Identités des personnes clefs



**M. Martin Denais** (8 ans d'expérience), Formation: Ecole nationale des ponts et chaussées / LES - CEO



**M. Rachid Riad** (8 ans d'expérience), Formation (Ecole nationale des ponts et chaussées/ ENS). CTO/CSO, expertise en Machine Learning



**Mme. Xuang-Nga Cao** (24 ans d'expérience), Formation (Inalco / PhD en Linguistique à l'University of New York). COO, expertise en linguistique

## Raison d'être et finalités des produits

Solution d'intelligence artificielle pour le monitoring de patients atteints de dépression sévère, schizophrénie et bipolarité, basée sur des biomarqueurs vocaux

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B

to

B



## Contacts

M. Martin Denais – CEO

+33664174811 ;

[martin@callyope.com](mailto:martin@callyope.com)

## Structures partenaires et associées

-  Accélérateurs
-  Incubateurs: ICM (Institut du cerveau et de la moelle épinière)
-  Hubs: Station F

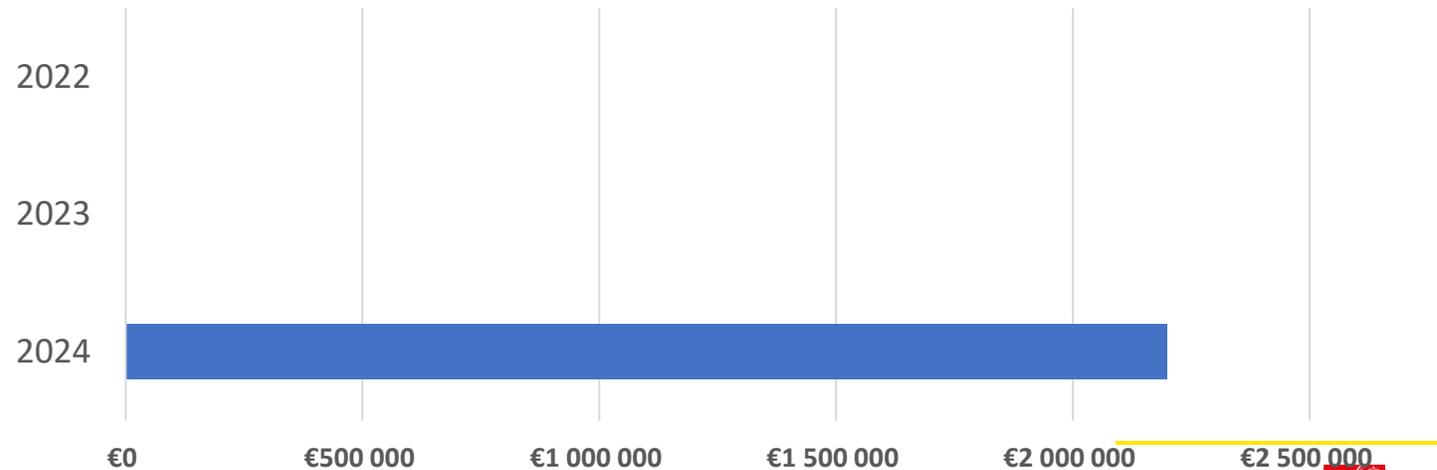


## Liste priorisée des investisseurs

- 
- 



## Evolution des levées de fonds





## Solution d'IA pour le monitoring de patients en psychiatrie

Callyope développe une solution de monitoring basée sur de l'IA et permettant d'évaluer l'état de santé de patients atteints de dépression sévère, de schizophrénie et de bipolarité, via des biomarqueurs liés à la voix. L'objectif de la solution est de corréliser des résultats obtenus par l'IA sur des échantillons de voix à des échelles cliniques existantes et reconnues, à distance afin de réduire le taux de rechute des patients et optimiser le suivi thérapeutique (déterminer rapidement le fonctionnement ou non d'un traitement). Certains biomarqueurs pertinents pour des indications sont connus dans la littérature scientifique. Par exemple, la prosodie et le rythme sont corrélés à la sévérité de la dépression. L'efficacité de biomarqueurs vocaux a été démontrée dans plusieurs papiers scientifiques pour la dépression



## Environnement concurrentiel

- US
  - Kintsugi, utilise les biomarqueurs vocaux pour détecter des signes de dépression ou d'anxiété.
  - Sonde Health, développe une plateforme de suivi des symptômes pour la santé mentale qui utilise des biomarqueurs vocaux
- France:
  - Akuity Care, utilise les biomarqueurs vocaux en oncologie



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

- Analyse de données de voix d'un patient à distance qui permet aux praticiens un suivi asynchrone
- Aide à la prise en charge via des biomarqueurs objectifs, qui permettront aux praticiens de réaliser +25 patients par jour
- Régulation des flux de patients pour les cliniques privées et hôpitaux de jours via la baisse du nombre de rechute



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

- Taux de rechute élevé des patients en psychiatrie (50% dans l'année de sortie d'hospitalisation)
- Manque d'outils pour les psychiatres pour gérer les flux de patients et évaluer l'état de santé à distance
- Faible taux de réponse des patients aux 1<sup>ère</sup> lignes de traitements (40%)



## Aires médicales adressées par la solution

- Dépression sévère
- Schizophrénie
- Bipolarité

## Description du contexte et des besoins

En France les maladies mentales sont à la fois la première cause de handicap, de l'absentéisme au travail et de décès chez les jeunes adultes. L'épisode du Covid n'a fait qu'aggraver les choses avec une augmentation des troubles dépressifs. 10% de la population mondiale est atteinte de symptômes dépressifs dont 2 à 3% est suivie par un psychiatre ou médecin généraliste.

Il est aujourd'hui complexe de trouver le traitement (antidépresseurs et neuroleptiques) qui convient au patient en première intention : 40% des patients répondent positivement à la 1ère ligne de traitement, puis 40% à la seconde et ainsi de suite.

il existe un réel problème d'observance en psychiatrie (respect du traitement par le patient), la moitié des patients en psychiatrie rechute une à deux fois dans l'année de sortie de leur hospitalisation (Cour des comptes, 2022). Cela prouve l'inefficacité des solutions de suivi actuelles, les psychiatres n'ont aujourd'hui pas d'outils permettant i) de gérer correctement le « flux » de patients et ii) d'évaluer l'état de santé d'un patient à distance.

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

L'objectif de la solution est de corréler des résultats obtenus par l'IA sur des échantillons de voix à des échelles cliniques existantes et reconnues, à distance afin de réduire le taux de rechute des patients et optimiser le suivi thérapeutique (déterminer rapidement le fonctionnement ou non d'un traitement).

L'outil aurait un impact financier significatif sur le résultat des cliniques (enjeu de 1,2 Md€ par an en France) en diminuant les rechutes et le nombre de ré-hospitalisation.



**Inicea**

« Le suivi clinique est aujourd'hui basé uniquement sur le ressenti et les rares signaux perceptibles par le médecin lors des consultations, mais en aucun cas sur des données tangibles. Les praticiens attendent avec impatience des outils digitaux pour un meilleur monitoring. »



## Impact en quelques chiffres clefs

En Europe, 4% du PIB est consacré à la psychiatrie, ce qui représente environ 194 milliards d'euros.

Le coût des rechutes est estimé à 12m€ par an et par établissement de santé d'après la Cour des Comptes.



## Identité de l'entreprise



Créée en octobre 2019



28 employés en 2024

## Implantations géographiques



Clermont Ferrand

Siège social et locaux

## Identités des personnes clefs



**M. Nicolas Bourdel** (25 ans d'expérience), CEO  
Pr de chirurgie gynécologique, PhD en computer vision



**M. Adrien Bartoli** (20 ans d'expérience), CSO  
Professeur de computer vision et d'intelligence artificielle à l'Université Clermont Auvergne (UCA)

## Raison d'être et finalités des produits

SurgAR développe la première solution peropératoire en réalité augmentée d'assistance en chirurgie laparoscopique pour traiter les tumeurs sur tissus mous. Le logiciel (classe IIa) crée un jumeau numérique de l'organe et de la tumeur (à partir des images préopératoires – scanner et IRM) et fusionne et recalcule en temps réel ce modèle 3D (statique) avec l'organe (mobile) sur la vidéo 2D de l'endoscope (via des algorithmes de Deep learning pour recalage d'images et des modèles biomécaniques) pour offrir une vision en réalité augmentée en temps réel des organes à tissus mous.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



Extension

## Stratégie commerciale

B to B



## Contacts

M. Nicolas Bourdel – CEO

[contact@surgar-surgery.com](mailto:contact@surgar-surgery.com)



# SurgAR



## Structures partenaires et associées

-  Laboratoire EnCov
-  CHU Clermont Ferrand
-  Incubateur Clermont Auvergne Innovation

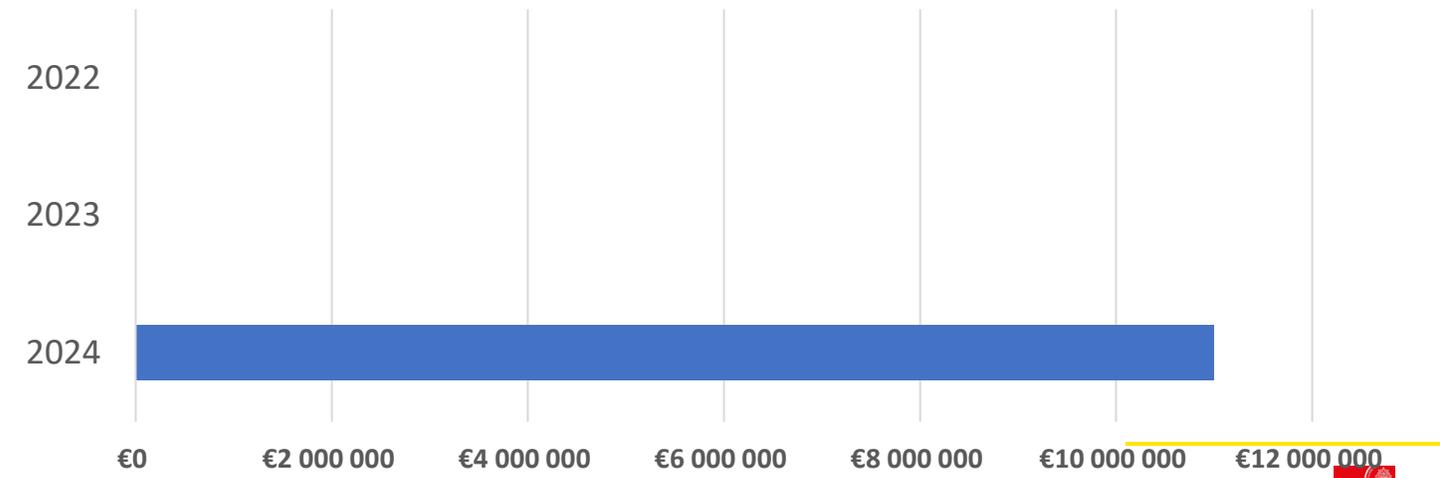


## Liste priorisée des investisseurs

-   
Siparex XAnge Venture
- 
- 
- 



## Evolution des levées de fonds



Jun 2023





## Logiciel de réalité augmentée pour l'assistance à la chirurgie laparoscopique

Surgar a été conçu pour les hôpitaux et les centres chirurgicaux ambulatoires, la solution est compatible avec les solutions de laparoscopie classique ou avec des solutions robotiques, comme le robot Da Vinci (Intuitive Surgical) utilisé notamment dans la chirurgie du rein. Le produit vendu est composé d'une partie matérielle (écran + PC avec GPU) et du logiciel de réalité augmentée, l'ensemble venant se connecter à la colonne de coelioscopie existante.



La suite logicielle X-SURGAR permet de faciliter le passage à la laparoscopie en offrant au chirurgien une meilleure visibilité sur le geste chirurgical via la visualisation d'éléments anatomiques, tumeurs et vascularités. Ces éléments permettent d'améliorer la précision et la rapidité du geste chirurgical.



## Environnement concurrentiel

La société est l'acteur le plus avancé pour la réalité augmentée pour la chirurgie abdominale (sur tissus mous). D'autres logiciels d'assistance AR existent aujourd'hui, mais sur des organes statiques/rigides comme pour des interventions sur le cerveau (Brainlab, Fujifilm), le dos (Brainlab, Augmedics) ou pour des interventions orthopédiques (Pixee Medical, Fujifilm, Insight).



## Etapes du parcours de soins adressées par la solution

- Aide au geste chirurgical en chirurgie coelioscopique



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

- Augmentation du taux de chirurgies réalisées en coelioscopie (30% sur les indications ciblées par la société)
- Réduction du nombre de ré-opérations
- Diminution des complications peropératoires et postopératoires, réduction du temps de séjour à l'hôpital



## Aires médicales adressées par la solution

- Fibromes utérins, adénomyose, hystérectomie
- Hépatectomie
- Néphrectomie partielle

## Description du contexte et des besoins

Les opérations chirurgicales sur tissus mous sont aujourd'hui complexes à réaliser en coelioscopie, en raison de contraintes anatomiques sur les aires thérapeutiques visées en première approche par la société (utérus, foie et rein). Les opérations sont également complexes en raison de contraintes techniques de la coelioscopie :

- L'imagerie préopératoire (IRM) est insuffisante pour le guidage du chirurgien qui doit s'appuyer sur sa mémoire de l'image en peropératoire.
- Manque de perception de la profondeur (perte de perspective bidimensionnel) qui peut entraîner des erreurs et augmenter la durée de la procédure.
- Déconnexion œil / main, les images transmises ne correspondent pas toujours à la situation en temps réel.

De part ces contraintes, beaucoup d'opérations sont encore réalisées en chirurgie ouverte, beaucoup plus lourdes pour les patients et coûteuses pour les systèmes de santé. Sur les 3 chirurgies ciblées par SurgAR, seulement 30% des opérations (en moyenne) sont réalisées par laparoscopie.

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

### Rendre visible l'invisible grâce à la réalité augmentée

Les logiciels de réalité augmentée développés par SURGAR associent le meilleur de la vision par ordinateur et de l'intelligence artificielle. En fusionnant en temps réel le jumeau numérique du patient (obtenu à partir de l'IRM ou du scanner) avec la vue mini-invasive (coelioscopique) SURGAR rend visible l'invisible : le chirurgien peut visualiser la structure interne des organes (tumeur, vaisseaux, canaux excréteurs). L'intervention chirurgicale est plus sûre, plus rapide et plus efficace.

« On l'attend avec impatience car, en termes de repérage de lésions peropératoires, cela rend les organes transparents. Ce n'est pas facile d'enlever une lésion que l'on ne voit pas. Ce n'est pas une question de technique du chirurgien »

CHU Vichy

« L'échographie laparoscopique est également utilisée pour le foie mais c'est très dépendant de l'opérateur, c'est difficile à manier et avec beaucoup d'artéfacts : on est paumé quand commence à couper dans le foie. »

CHU Saint Etienne

« La solution va être utilisée tout le temps, les gens vont être formés avec cet outil, on va le rendre indispensable. »

APHP



## Impact en quelques chiffres clefs

Division par **2** des complications chirurgicales.

Geste chirurgical **20x** plus précis



## Identité de l'entreprise



Créée en 2021



42 employés en juin 2024

## Implantations géographiques



Paris

## Identités des personnes clés



Mme Julia Néel Biz



M. Geoffroy Verzat



M. Gilles Rasigade



M. Nicolas Merlaud

## Raison d'être et finalités des produits

Teale a développé une plateforme fondée à la fois sur la technologie et sur des méthodes scientifiques (thérapies cognitives et comportementales) permettant aux entreprises de fournir une solution de prévention et de prise en charge de la santé mentale à leurs salariés.

## Phase de développement de l'entreprise



Idéation



Lancement



Accès au marché



Passage à l'échelle



**Extension**

## Stratégie commerciale



Vente directe

Juin 2023



Vente indirecte



## Contacts

Contact

**Mme Julia Néel Biz** – CEO

**M. Geoffroy Verzat** – CFO