Portail d'affaires

Logiciel médical/système digital pour le suivi à distance du cancer

Annonce V39019 mise à jour le 11/10/2021

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Description du sas à vendre

Développement d'un système médical intégré évolutif d'aide à la décision diagnostique / thérapeutique en cours de / après traitement contre le cancer (le produit).

Statut réglementaire : dispositif médical.

Ce système n'est pas une énième application mobile. Il est constitué de hardware permettant le suivi continu à distance et de software recourant à l'intelligence artificielle et aux smart data, qui modifie les pratiques et ouvre un nouveau marché à fort potentiel (les clients : hôpitaux, centres anticancer et cliniques, et pharmas et CROs).

La récente première dans l'histoire en 2020 du remboursement (inscription à la LPPR) d'un logiciel de suivi des symptômes destiné au cancer du poumon, confirme la viabilité du business model.

La société a identifié les biomarqueurs pertinents et leurs combinaisons spécifiques qui permettent d'une part la prévention / prédiction des complications, et d'autre part l'amélioration / la personnalisation du traitement.

C'est une innovation au plan médical et une anticipation au plan industriel, avec, par conception, une cybersécurité très supérieure à l'existant et une cyber indépendance technologique.

NOUVEAU 2021: définition d'un MVP avec un temps d'accès au marché de 2 ans (plus court que celui du projet initial qui demeure l'objectif à MT) et un budget moindre soit 1000k€

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	0	700	4 700	10 200
Marge brute	0	500	3 200	6 800

En k€/année	2021	2022	2023	2024
EBE				
Rés. Exp.	-1 300	-1 200	1 200	4 400
Rés. Net				
Salariés	9	12	17	19

Indications concernant les éléments chiffrés

- Time to market, 3 ans.

- Ventes Europe de 50 m€ année n+4.

- Valorisation plausible de 10-20 m€ dès l'obtention du marquage CE et la mise à disposition sur le marché européen.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La solution la plus intégrée du marché, continue, temps réel, et la plus performante.

Prix all inclusive : hardware, software et télécoms mobiles (le client n'a pas à souscrire de forfait mobile).

Vente, ou forfait trimestriel (hypothèse basse = 500 € TTC par trimestre si ASA de niveau III voire II suite à une étude clinique et avis HAS).

Solution cybersécurisée (impossibilité de modifier à distance le fonctionnement), utilisant des données anonymes par conception, et ne dépendant ni des OS des fabricants de smartphones, ni des GAFAM.

Solution intégrable dans les workflows existants, et scalable pour des groupes importants de patients.

Concurrence

À peine naissante et de type application mobile : des initiatives dans le suivi différé des symptômes (PRO patient-reported outcomes) et de l'actimétrie, mais pas de suivi continu et pas d'applications en temps réel.

Ces initiatives ont un faible degré d'intégration de l'intelligence artificielle et de la robotisation.

Pas de système intégré utilisant des données patient quantitatives et semi-quantitatives de sources multiples (biocapteur, tablette, IoT de santé).

Points forts

- Technologie médicale innovante, cliniquement et commercialement viable.

- Nouveau marché pérenne de grande taille : 3,3 millions par an de nouveaux patients en Europe à l'horizon 2030.

- Statut réglementaire de dispositif médical de classe de risque modérée IIa (CE MDR 2017).

- Équipe constituée des 3 fondateurs et leur réseau de compétences interne et externe.

- Savoir-faire spécifique dans le nouveau domaine du rythme circadien et de la chronothérapie, mis en lumière en 2017 par le prix Nobel et le National Cancer Institute (USA).

Points faibles

Technologie "next-generation" nécessitant d'être visionnaire pour bénéficier de l'avantage des "first movers" et devenir (un) leader sur ce nouveau marché.

NOUVEAU 2021: définition d'un MVP avec un temps d'accès au marché raccourci et un budget moindre, dont la viabilité du business model est confirmée par une première en France: le remboursement d'un logiciel médical "Moovcare" pour le cancer du

poumon.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	Besoin d'un 1er tour de table en fonds propres pour la phase de conception du produit, et/ou d'un produit minimum viable intermédiaire. Pour un entrepreneur, possibilité d'entrer comme 4e associé aux côtés des 3 fondateurs, avec un rôle de dirigeant. Le cas échéant reprise du projet dans le cadre d'un asset deal, avec participation contractuelle des fondateurs et de leur équipe interne / externe à la réalisation. Dès la mise sur le marché (marquage CE), les conditions d'une sortie éventuelle existeront compte tenu de l'intérêt stratégique de la technologie pour l'industrie de la santé (MD Start : "Big Cos would rather spend 40 M€ on an established device than spend 40 k to develop it").
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	2 900 k€
Complément	- Industriel (software / cloud, électronique, télécoms) souhaitant se diversifier dans le domaine médical. - Industriel de la santé (medtech, pharma, services) souhaitant se développer sur un nouveau marché. - Investisseur privé, entrepreneur.