



Portail d'affaires

## Conception et distribution d'un thermomètre épidermique connecté

Annonce V53254 mise à jour le 13/01/2021

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Conception et distribution d'un thermomètre connecté épidermique, particulièrement utile pour le suivi des températures 24/24 des nourrissons.

Systeme breveté.

Certifiée ISO13485.

Thermomètre pour prise de température sous le bras de 8g avec suivi des mouvements. Suivi > 24h.

#### En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	100 k€
Dettes financières	435 k€
Trésorerie nette	135 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA		250	400	1 000
Marge brute			200	
EBE			20	
Rés. Exp.			-20	
Rés. Net			-30	
Salariés			4	6

## Indications concernant les éléments chiffrés

Certification médicale DM classe IIA / iso13485 + récurrent sur le patch hygiénique qui l'accompagne.

Technologie brevetée, ultra faible émission d'onde.

Très forte traction avec des prévisions de doublement du CA en 2020.

Client pharmacie : commandes de 10000 thermomètres / trimestre.

Forte traction en 2019.

CEO issu de la centrale Supelec.

Prévision de CA à 5 ans: + de 100 m€.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Circuit de distribution qualifié : pharmacies, magasins puériculture x500 pharmacies + x50 magasins (Aubert / Oxybul, Darty, ...), x20 boutiques en ligne (Amazon / Fnac, ...).

### Concurrence

Supérieur à la concurrence car insensible + connecté +GPS.

Bench marking réalisé avec les grandes marque : Nurofen, Medisana, Braun, ...

### Points forts

Marché BtoC :

- Produit devenu une référence dans plusieurs pays EU.
- 5.000 produits vendus.
- Forte satisfaction des consommateurs.

Marché BtoB (marque blanche) :

- Contrat important conclu avec le laboratoire Français N°1 : 20.000 produits commandés.
- Contrat export avec des clients mexicains / américains : 15.000 produits commandés.

Hôpitaux :

Sélectionné pour 3 études cliniques (FR & UK).

### Points faibles

Manque de financement pour les prochaines étapes de développement.

## Infos sur la levée de fonds

### A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	1 500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Financement de la traction.

### Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---