



Portail d'affaires

## Dispositif médical connecté (Medtech) utilisé en cardiologie

Annonce V54637 mise à jour le 23/01/2020

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	Autre actif
Localisation	Hérault

#### Description du l'actif à vendre

L'actif à céder comprend :

- 3 marques,
- Les brevets : 2 brevets sur une technologie optique permettant la mesure simple, ergonomique et économique de la vitesse de l'onde de pouls par technologie optique,
- Les noms de domaine,
- Un applicatif / logiciel d'évaluation et prise de mesure de données santé cardiovasculaire : architecture logique / physique (DAT), code et guidelines, pour plateforme de prise de mesures et anonymisation des données de santé,
- Un savoir-faire dans le développement de dispositifs médicaux connectés selon les normes de certification en vigueur (règlement (UE) 2017/745) et la toute la documentation interne permettant la certification du DM.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA	0	0	0	0
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.	-1	-40	- 150	
Rés. Net	2	-30	- 100	- 300

En k€/année	2017	2018	2019	2020
Salariés	1	1	2	4

## Indications concernant les éléments chiffrés

Les chiffres indiqués pour l'année n (2019) sont des prévisions, le bilan comptable 2019 n'étant pas encore disponible.

La société prévoit la commercialisation de son produit sur le marché européen dès l'année 2021, suivi d'un lancement mondial en 2022.

Les comptes de résultat reflètent le niveau d'investissement nécessaire pour :

- concevoir le dispositif et finaliser la preuve de concept : finalisation du prototype fonctionnel effectuée et test in situ en cours. Période n-2 à n (2019) incluse. Ceci comprend le dispositif médical, son soft, son application, développés selon les normes de certification en vigueur pour les dispositifs médicaux.
- préparer le lancement sur le marché européen : documentation et soumission pour la certification CE (année n+1 : 2020).

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le marché ciblé est celui de la mesure de la rigidité artérielle.

Une mesure qui permettrait de prévenir efficacement le risque de maladies cardiovasculaire (AVC, Crise cardiaque) chez les patients hypertendus, qui représentent 20% de la population adulte mondiale. En effet malgré les progrès de la science, les maladies cardiovasculaire restent la première de cause de mortalité mondiale.

Avec le matériel proposé, les professionnels de santé auront un outil de diagnostic facile d'utilisation, rapide et économique. Ils pourront effectuer la mesure de la rigidité artérielle chez tous les patients hypertendus comme ils effectuent aujourd'hui la prise de pression artérielle avec les tensiomètres.

Les cibles sont les professionnels de santé, acteurs de la prévention cardiovasculaire : les Centres de recherche (CRO et centres de recherche universitaire), les centres d'Excellence cardiovasculaire, les CHU et cliniques privées, les médecins spécialistes (cardiologues et neurologues).

A terme, et en fonction du système de santé des différents marchés ciblés, les clients seront également les médecins généralistes, les pharmaciens et les infirmières.

### Concurrence

Il existe 3 principaux concurrents sur ce marché. Concurrents qui ne proposent pas les mêmes avantages en termes de : maniabilité, saisie et échange des données, prix.

- Une société australienne qui commercialise son dispositif au prix de 16 000 € HT.
- Une société française qui commercialise son dispositif au prix de 10 000 € HT.
- Une startup française qui commercialise son dispositif au prix de 6000 € HT.

### Points forts

- L'entreprise est à l'origine du développement de la solution et est propriétaire de la technologie optique brevetée.
- Un projet développé selon les normes de certification en vigueur pour les dispositifs médicaux (Règlement (UE) 2017/745).
- La solution, avec un prototype fonctionnel, est en test à l'hôpital.
- Avantages concurrentiels :
  - maniabilité (solution sans fils, fonctionnement bluetooth),
  - saisie et échange automatique des données,
  - un prix beaucoup plus accessible : 4000€ HT prix de vente, 167€/mois en leasing.
  - une solution de leasing qui permet de générer des ventes récurrentes, avec un engagement sur 24h.
  - un système de back-end interopérable (avec les autres dispositifs médicaux, logiciels médecins, solutions de télé suivi).

Un projet porté par une équipe experte : plus de 15 années d'expérience en direction Marketing et Business development, dans le médicament et le dispositif médical, en prévention cardiovasculaire chez les big players (Pfizer, Astrazeneca).

Des associés qui s'inscrivent dans les défis de la médecine de demain : prévention de la maladie d'Alzheimer, @santé, Télémedecine.

Un board scientifique international composé de cardiologues experts de la rigidité artérielle.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Société en difficulté
Prix de cession	100 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€