



Portail d'affaires

Développement et commercialisation d'une solution pour l'activité musculaire

Annonce V76623 mise à jour le 12/04/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Savoie

Description du sas à vendre

Développement et commercialisation d'une solution (capteurs + application mobile) qui permet d'identifier et quantifier l'activité musculaire dans n'importe quel environnement.

Cet outil s'adresse aux acteurs de la prévention de la santé au travail, aux kinésithérapeutes et préparateurs physiques pour optimiser la performance sportive.

Il ne s'agit pas d'un dispositif médical.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			65	
Marge brute				
EBE			-55	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			3	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société est une entreprise qui développe une solution permettant de mesurer l'activité musculaire grâce à des capteurs connectés et une application mobile. Cette solution est déclinée en 2 produits afin de s'adresser à 2 secteurs de marchés distincts :

- Pour les acteurs de la prévention en entreprise des troubles musculo-squelettiques (TMS) : Services de Santé au Travail, cabinets de conseil en ergonomie et entreprises de toutes tailles afin de pouvoir cartographier les contraintes musculaires sur les postes de travail pour réduire les TMS. Sur ce marché de l'ergonomie et de la prévention en entreprise, la législation permet d'introduire la solution plus facilement et avec des arguments de rentabilité (cf. article L 4121-1 du code du travail : "L'employeur prend les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé physique et mentale des travailleurs"). Les TMS représentent 87% des maladies professionnelles en France, soit la 1ère cause.

- Pour les professionnels de santé (kinésithérapeutes et médecins) afin d'améliorer le diagnostic et la prise en charge de leurs patients en rééducation. La solution permet de réaliser des bilans mais également de laisser le patient en autonomie grâce à des jeux de rééducation. Elle convient au kiné du sport mais également à ceux spécialisés dans les pathologies neuro-périphériques (type dégénérescence). Les clubs et fédérations de sport professionnel peuvent également l'utiliser afin d'améliorer le suivi et la performance des athlètes grâce à un biofeedback en situation réelle d'entraînement ou de compétition.

Concurrence

La société n'a pas de concurrents directs sur le marché des TMS. En effet, il n'existe pas d'équivalent permettant d'analyser l'activité musculaire en temps réel avec un matériel sans fil connecté à une interface qui traite les données simultanément.

D'autres acteurs dans le secteur de la prévention des TMS proposent des outils d'analyse posturale, de bruit musculaire ou polyvalents.

Les fabricants de matériel haut de gamme ciblent principalement le marché des laboratoires de recherche et universitaires avec un matériel de haute précision mais très onéreux (entre 20 000 € et 40 000 €).

Les fabricants de capteurs dits "bon marché", c'est-à-dire à des prix accessibles (environ 500 €), ne proposent pas de logiciel complet, se limitant à l'acquisition de données brutes.

Dans le secteur du sport et du médical, certains acteurs proposent des outils de mesure d'EMG sur le même modèle économique que l'entreprise (hardware + abonnement software).

Points forts

Afin de se différencier, la société a adopté une politique d'accessibilité très claire. En effet, son produit n'est pas positionné comme un produit haut de gamme, son prix est donc cohérent avec les clients ciblés.

En ce qui concerne la distribution, sur sa boutique en ligne, ses clients peuvent commander les capteurs et souscrire à l'application en quelques clics.

La société assure une communication active sur les principaux réseaux sociaux fréquentés par ses clients et propose également une newsletter.

Le parcours client est simplifié, ce qui permet de se démarquer de ses concurrents.

Les facteurs clés de succès résident donc dans l'accessibilité en termes de prix, de parcours client, de compétences requises et de portabilité du matériel.

En effet, la simplification d'un outil de laboratoire permet de le démocratiser et surtout de le rendre populaire.

Les modalités d'achat permettent également d'augmenter le nombre de ventes et de répondre aux contraintes des professionnels de santé, notamment en proposant une offre de leasing via son partenaire.

Le travail réalisé sur la fiabilité du matériel, la miniaturisation des capteurs et l'ergonomie de l'application sont également des points forts du projet.

L'entreprise gère en interne le développement de son application mobile, ce qui constitue un réel atout en termes d'agilité et de flexibilité pour répondre rapidement aux besoins exprimés par ses clients.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	<p>Recherche de partenaire(s) financier(s).</p> <p>Afin d'assurer un passage à l'échelle, les besoins de financement sont ventilés de la sorte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participation Masse salariale (profil technico commercial) : 60 k€. - R&D Capteur V2 + production : 20 k€. - Développement Application IOS : 35 k€. - Projet IA - thèse CIFRE : 45 k€. - Opération Marketing : 30 k€. - Export Pays Francophone : 10 k€.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€