



Connecte les professionnels  
de santé entre eux

PRESENTATION ALVEN CAPITAL

**70.000** Généralistes

**50.000** Spécialistes

**37.000** Dentistes

**110.000** Infirmières

**70.000** Kinésithérapeutes

**67 millions**

**PATIENTS**



**750** Hôpitaux publics

**1.000** Cliniques

**22.000** Pharmacies

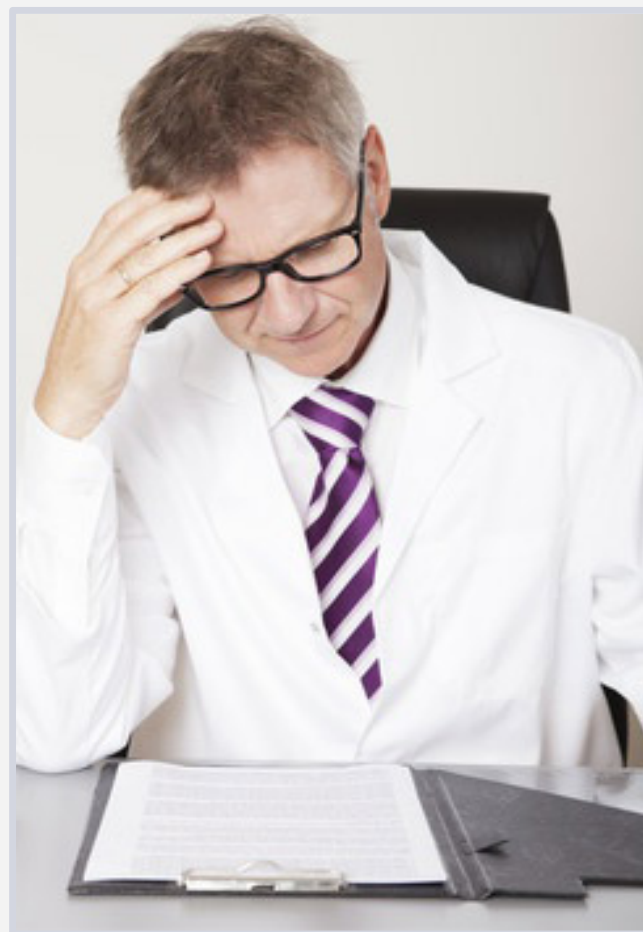
**101** C.P.A.M.

**426** Mutuelles

Pour des patients mieux soignés

## DES PROBLEMES QUOTIDIENS

Lenteur échanges ville-hopital	Mauvaise coordination parcours soins
Difficulté à contacter les confrères	Perte revenus sur 1/3 payant
Temps à archiver les CR	Méconnaissance de l'offre de soins



## ET DES OUTILS DES ANNEES 80

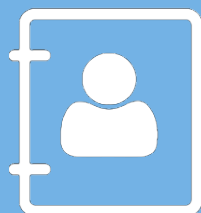
 Mail (mail sécurisé oblig.)	 Solutions SaaS (carte CPS en mode web)
 Réseaux sociaux (Interdit par l'ordre)	 Partage document (Pas d'usages)

Doc.fr apporte une solution digitale aux médecins

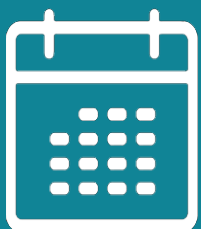
## SERVICES DOC.FR



Mail sécurisé  
interopérable



Annuaire pro &  
correspondants



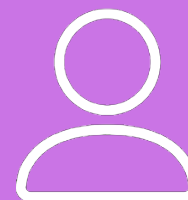
Agenda & prise  
RDV en ligne



Partage en ligne  
de documents



## PROCHAINEMENT



Télé services  
CNAM



Solution paiement  
sans terminal



Chat entre  
professionnels



Feuille Soins Elec.  
Suivi tiers payant

qui sécurise le parcours de soin et fait gagner du temps aux médecins

## LA CARTE DES PROFESSIONNELLS DE SANTE (C.P.S.)



1.150.000

Cartes CPS  
actives

95%

Taux équipement  
généralistes

## LA SOLUTION D'AUTHENTIFICATION FORTE OFFICIELLE, DÉJÀ INSTALLÉE CHEZ LES PROFESSIONNELLS DE SANTE



- Terminal bi-fente (CPS + Vitale)
- Utilisé par tous les logiciels médicaux
- Pas/peu compatible avec les usages web (avant doc.fr)

Identification  
sécurisée

Carte d'identité professionnelle  
électronique

Signature  
électronique

1,2 milliard de feuilles de soin  
télétransmises /an

Lien carte vitale

Seul accès aux données de santé à  
caractère personnel (ameli pro, dmp ...)

La carte **CPS en mode web** : une rupture technologique réalisée par doc.fr



Une équipe de 10 personnes  
(internet et santé)

Un annuaire exhaustif et éthique

- 300.000 visiteurs uniques/mois
- 1.000 nouveaux comptes patient /mois
- 10.000 médecins avec R.D.V. en ligne

La seule solution métier SaaS du marché  
(avec carte CPS)

Business model Freemium/Premium  
(Facturation services à valeur ajoutée)

Besoin de financer le 1er pilote  
Signature du premier CHU (janv. 2017)



Déployer la région Grand-Est sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017



Connecte les professionnels  
de santé entre eux

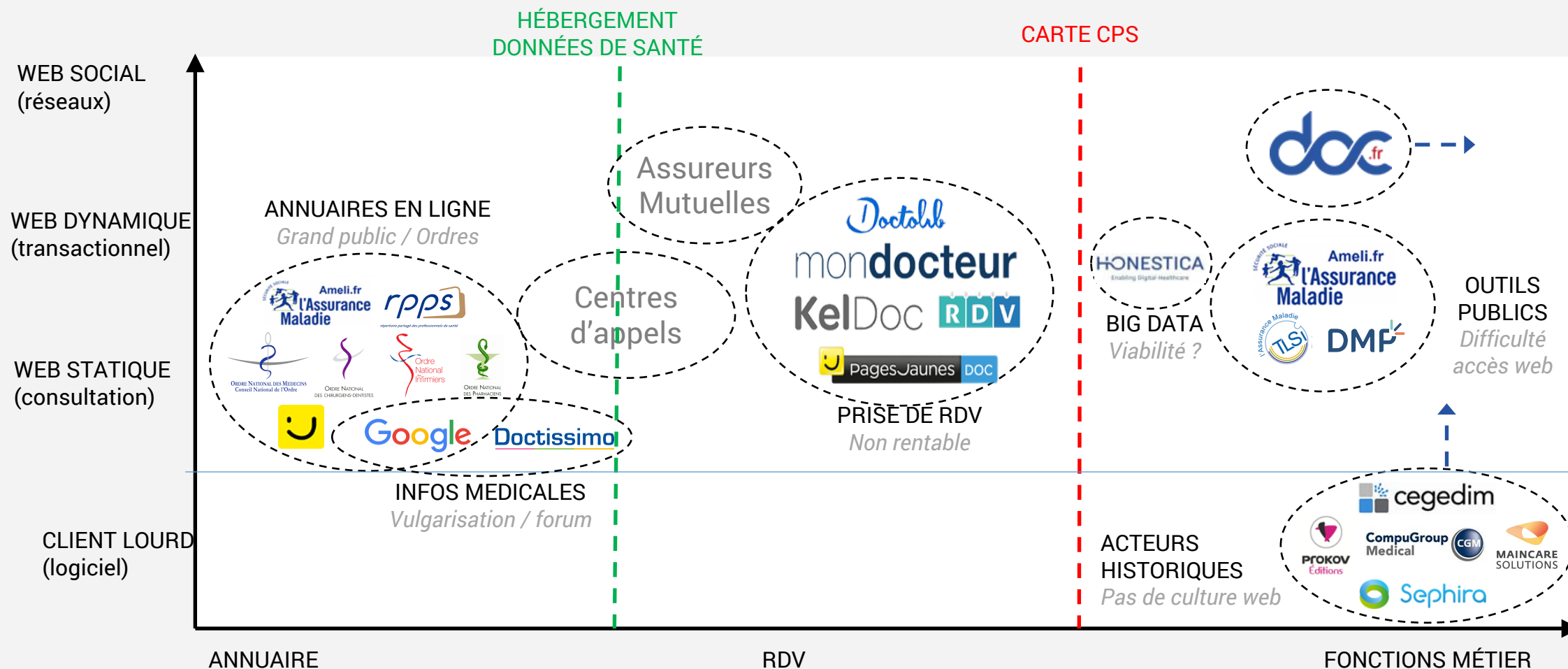
MARCHÉ

- **Marché des services aux professionnels de santé : 5 900 M€**
  - Logiciels et S.I., secrétariat, comptabilité, monétique, site internet...
  - Marchés aux professionnels libéraux : 3 900 M€
  - Marchés aux établissements de santé : 2 000 M€
- **135 bassins de soins** – structurés par région autour des G.H.T.
- **500.000 libéraux** : 70.000 généralistes-60.000 spécialistes- 370.000 autres
- **1.000 établissements de santé publics relativement autonome** : 90.000 médecins
- **Barrières à l'entrée très fortes** :
  - Réglementation sur la protection de la vie privée
  - Hébergement données santé (agrément, traçage, historisation ...)
  - Certifications (Mail, CPS, DMP ...)
  - Technologiques (Carte professionnels de santé en mode web)







La santé représente 11% du PIB en France





doc.fr : Un positionnement unique sur un marché en pleine mutation

				
Concept	Connecter les prof. de santé	Logiciel médical	Dossier patient en ligne (big data)	Prise de RDV
Agenda en ligne & télé-secrétariat	✓ Freemium	×	×	✓ Payant
Annuaire professionnel	✓	×	×	×
Gestion de la Carte CPS ( <i>certification Asip</i> )	✓	✓	✓	×
Gestion des Mails sécurisés ( <i>certification Asip</i> )	✓	✓	×	×
Partage documents en ligne ( <i>certification Asip</i> )	✓	✓	✓	×
Télétransmission feuille de soin ( <i>certification Sesam</i> )	× *	✓	×	×
Aide à la prescription	× *	✓	×	×

\* Recherche de partenariats prévus en 2017

## doc.fr : Un positionnement unique sur un marché en pleine mutation



Connecte les professionnels  
de santé entre eux

# STRATÉGIE et BUSINESS PLAN

1

Cibler la coordination du parcours de soins (et donc les généralistes)

2

Plateforme accessible à tous (logique Freemium / Premium)

3

Structure de coûts 100% web (souscription, déploiement, SaaS)

4

S'inscrire dans les politiques de santé publique

5

Déploiement local pour atteindre la masse critique satisfaisante

Mettre en œuvre des usages pour des outils publics aujourd'hui inutilisés

1

**Hôpital souhaitant améliorer les relations ville-hôpital**

2

**Intégrations des médecins de l'hôpital sur la plateforme**

3

**Recrutement des généralistes du bassin comme vecteurs de viralité**

4

**Elargissement aux spécialistes et autres professionnels de santé**

## 135 bassins (G.H.T.) en France

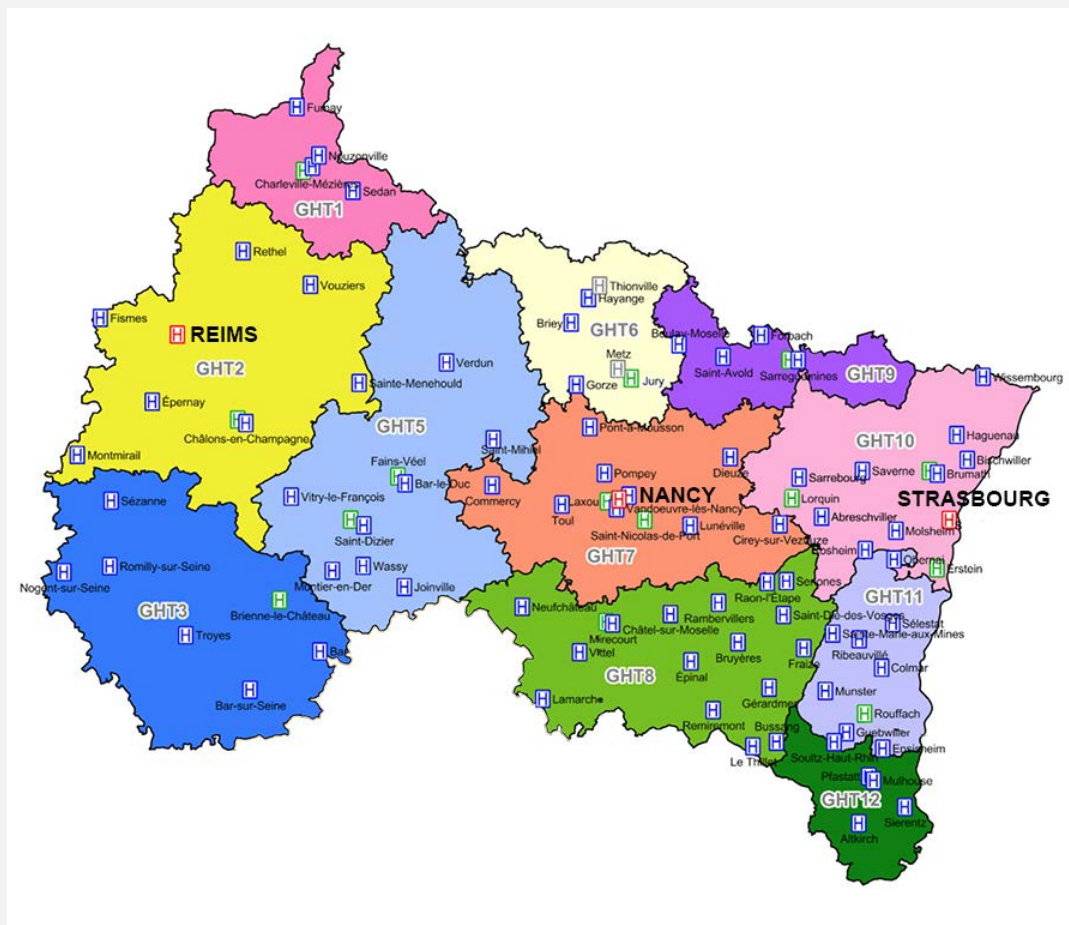
- 4.500 professionnels / bassin
- 6 bassins en discussion avancée
  - CHU Caen
  - CHU Bordeaux
  - CH Orléans
  - ARS Ile de France
  - **Grand-Est** (ARS-CHU Strasbourg-URPS)
  - **Hauts de France** (CHU Lille-GCS-URPS)

### Vecteurs de viralité

Coefficient de croissance virale

Généralistes → Spécialistes	2 (+)
Hopitaux → Généralistes	200 (+++)
Patients → Généralistes	0,3 (-)

Atteindre la masse critique localement en s'appuyant sur l'hôpital et les généralistes



### -Prérequis obtenus:

- Agrément ARS Grand Est
- POC CHU Strasbourg sur 1000 médecins
- Relai URPS sur 9.500 Médecins libéraux

### -Potentiel:

- 10.000 médecins libéraux
- 20.000 autres professionnels de santé libéraux
- 99 établissements hospitaliers

### - Investissement sur 8 mois:

- 5100 h de centre d'appel sur les libéraux ( 220K€)
- 160 jours/homme sur les hôpitaux ( 50K€)

### - C.A. :

- 2017: **450 k€ HT** (5.100 utilisateurs – 1.300 clients)
- 2018: **1.700 k€ HT** (8.100 utilisateurs – 2.300 clients)
- 2019 : **2.700 k€ HT** (10.000 utilisateurs – 3.300 clients)

Validation des métriques et des processus opérationnels de déploiement



	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
Total professionnels santé	4 463	4 463	4 463	4 463
Utilisateurs hospitaliers	100	133	167	200
Utilisateurs médecins	340	437	514	582
Utilisateurs autres libéraux	377	518	646	774
Total utilisateurs	816	1 088	1 327	1 556
Taux pénétration	18%	24%	30%	35%
Total clients libéraux	211	326	451	591
Taux conversion libéraux	29%	34%	39%	44%
Panier moyen mensuel libéral	49 €	55 €	62 €	65 €
CA Libéral	124 k€	216 k€	336 k€	461 k€
CA Hôpitaux	60 k€	96 k€	96 k€	96 k€
CA total du bassin	184 k€	312 k€	432 k€	557 k€

\* Chiffres fin d'année

## PRODUITS COMMERCIALISES

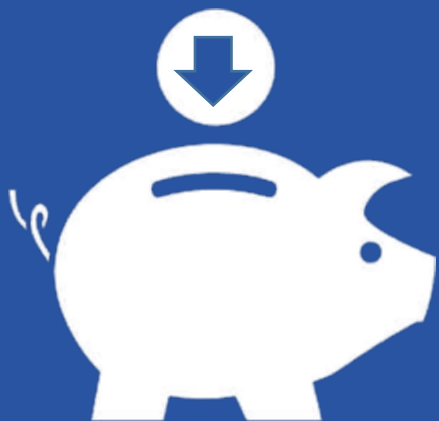
- Boîte mail 1 go :  
80€/an
- SMS de rappel :  
0,10 €/sms
- Accès télé-services :  
120€/an
- Télé-secrétariat :  
0,96 €/appel
- Paiement :  
0,5% /transaction
- Mailing aux confrères:  
0,10€/message
- Nouveaux services ...

Générer 500k€ de C.A. H.T. /an par bassin à terme

ATTEINTE DU MORT  
DEBUT-2019

K€	2016	2017	2018	2019	2020
Bassin	0	12	36	72	120
Utilisateurs	120	6 400	23 400	56 800	106 800
Client	10	1 650	6 600	16 200	32 200
Panier moyen mensuel (€ HT)	233	25	41	51	57
CA	10	485	3 255	9 900	21 900
Marge valeur	4	184	1 270	3 960	8 960
Marge % (libéraux)	37%	38%	39%	40%	41%
Frais de personnel	541	1 134	1 927	2 864	3 767
ETP	9	16	29	43	59
Honoraires, loyer & divers	360	290	450	636	720
EBIT	-901	-1 239	-1 107	459	4 470
Fonds levés	1 300	2 000	0	0	0
Financements publics		1 000			
Cash flow fin année	0	1 761	653	1 112	5 582

Levée de fonds : 2 M€ en 2017 + 1 M€ de prêt d'amorçage à la BPI



### - Financements déjà levés :

- 1,3 M€ auprès d'un family office français

### - Fonds recherchés :

- 2 M€ auprès de fonds (valorisation pre-money 3 M€)
- 1 M€ auprès BPI (prêt participatif d'amorçage)

### - Objectifs de la levée de fonds :

1. Financer le déploiement sur le bassin Grand-Est - 270 k€
2. Renforcer l'équipe (D.G., marketing, R.A.F., resp. Grand-Est) -163k€
3. Industrialiser le déploiement par bassin
4. Renforcer le Comité stratégique

Devenir le premier opérateur présent chez les professionnels de santé

Jean-Luc Wernoth – Président de doc.fr

06 86 42 79 87

[jean-luc.wernoth@doc.fr](mailto:jean-luc.wernoth@doc.fr)

11 rue de Téhéran – 75008 Paris

Anaële Baudant-Cojan – Directeur des Participations Beviguen

06 81 36 74 42

[anaele.baudant@beviguen.fr](mailto:anaele.baudant@beviguen.fr)

11 rue de Téhéran – 75008 Paris