



Medaviz

L'avis médical en un clic

**Des médecins disponibles
24h/24 et 7j/7**

Janvier 2017

L'accès aux soins en France est de plus en plus compliqué



Cabinets médicaux engorgés



Pénurie de médecins



15 et Urgences saturés



Déficit structurel de la Sécu

Et pourtant...



50 à 60% des problèmes médicaux

peuvent être résolus à 100% par un conseil médical à distance selon Medgate



1 Français sur 4

s'est déjà dit après coup que la consultation chez le médecin n'était pas nécessaire

Avec Medaviz, appelez un médecin en direct en 24/7



Medaviz, c'est un service qui vous permet **d'appeler le professionnel de santé de votre choix instantanément**, en tout anonymat et en toute confidentialité : médecins généralistes (dispos en 24/7), médecins spécialistes, sages-femmes, pharmaciens, infirmières,...

Notre ambition : Donner accès à chacun à un professionnel de santé 24/7 en direct et en un clic.

Notre objectif : Contribuer à repenser le parcours de soins en évitant les consultations inutiles.

Notre credo : Ecouter. Expliquer. Rassurer.

Medaviz est un service de téléconseil médical et ne rentre donc pas dans le champ réglementaire de la télémédecine.

Medaviz

Vous échangez avec des médecins qualifiés et vous obtenez :

Un **premier avis** en cas de délai trop important pour obtenir un rendez-vous, de manque de temps ou de déplacement

Un **complément d'information fiable** sur un diagnostic reçu, un traitement ou un symptôme



Un moyen **d'échanger sur des sujets délicats**, plus simples à aborder au téléphone qu'en face-à-face

Un accompagnement dans **l'automédication**



Tous les professionnels Medaviz sont diplômés en France et inscrits à l'Ordre de leur spécialité.

Les bénéfices en tant qu'utilisateur

J'obtiens une réponse immédiate et je gagne du temps

Pas besoin de rendez-vous : les médecins Medaviz sont accessibles en temps réel 24h/24 et 7j/7

Je suis rassuré par un médecin

Je pose toutes mes questions en direct à un professionnel qualifié

J'ai accès à de nombreuses spécialités médicales

Généralistes, pédiatres, gynécologues, pharmaciens, sages-femmes...

J'ai mon médecin dans la poche

Grace à l'app Medaviz, je peux appeler un médecin à tout moment

Medaviz

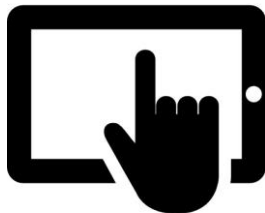
3 moyens d'appeler les médecins Medaviz



En composant un **numéro de fixe** non surtaxé



En utilisant la **web app**



En **web call-back** depuis une tablette

Une technologie solide, propriété de Medaviz, pour assurer le direct et assumer des volumes d'appels illimités



Une intégration forte entre l'ERP, le web et la plateforme téléphonique



SAP, leader des ERP et en gestion de big data



Twilio, leader dans l'interconnexion de télécommunication



Un central téléphonique dématérialisé, pour une haute scalabilité et un traitement des appels en temps réel



Un analytique intégré, pour optimiser le plan de charge des médecins et le « sponsoring » de leur créneaux

Medaviz

Depuis l'ouverture du service en avril 2016, 22 contrats commerciaux ont été signés ou sont en cours de signature



Contrats signés :

- **Mutuelle** : Servir (7 770 usagers)
- **Entreprises** : Village by CA (800 usagers), Mediaveille (90 usagers), Vénétis (125 usagers), Qantalis (60 usagers), Tilkee (9 usagers), BearingPoint (800 usagers), Marel (70 usagers), Ateliers St-Jacques (13 usagers)
- **Services seniors** : Hakisa (20 000 usagers), Arkea assistance (2 500 usagers), Bluelinea (18 000 usagers)
- **Villes** : Landudec (1 800 usagers)
- **B2C** : l'UFE (prescripteur auprès de 800 000 usagers)



Contrats en cours de signature

- **Mutuelles** : MBA, GMI
- **Entreprises** : La Poste (base initiale de 3 000 usagers), Socomore (120 usagers), Pôle Emploi (base initiale de 5 000 usagers), PSA
- **Services seniors** : Mutualité française 29-56 (EHPAD et structures médicalisées), Samsung (10 000 usagers)

Déjà des belles histoires clients



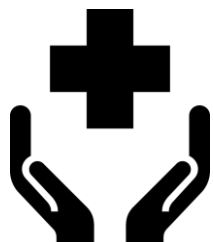
- **Objectif** : prendre soin de leurs 90 collaborateurs au quotidien
- **Pourquoi Medaviz** : instantanéité du service et facilité d'usage
- **Résultat 2 mois après le lancement** : 58% des collaborateurs ont activé leur compte ; 3 appels ont été passés
- **Forces** : un management impliqué qui communique en masse : mails, distribution de flyers, relai intranet, pitch, welcome calls



- **Objectif** : offrir un service à valeur ajoutée à leurs adhérents pour les fidéliser, dans un environnement très concurrentiel
- **Pourquoi Medaviz** : instantanéité du service et rapidité du déploiement
- **Challenge à venir** : communication massive pour générer de l'usage : courriers, e-mails, appels au démarrage pour clarifier l'usage, etc

Medaviz

La e-santé en France, un marché porteur



2,4 milliards d'euros

le marché de la e-santé en France en 2012, avec une croissance annuelle de 4 à 7% par an d'ici 2020



16 appels

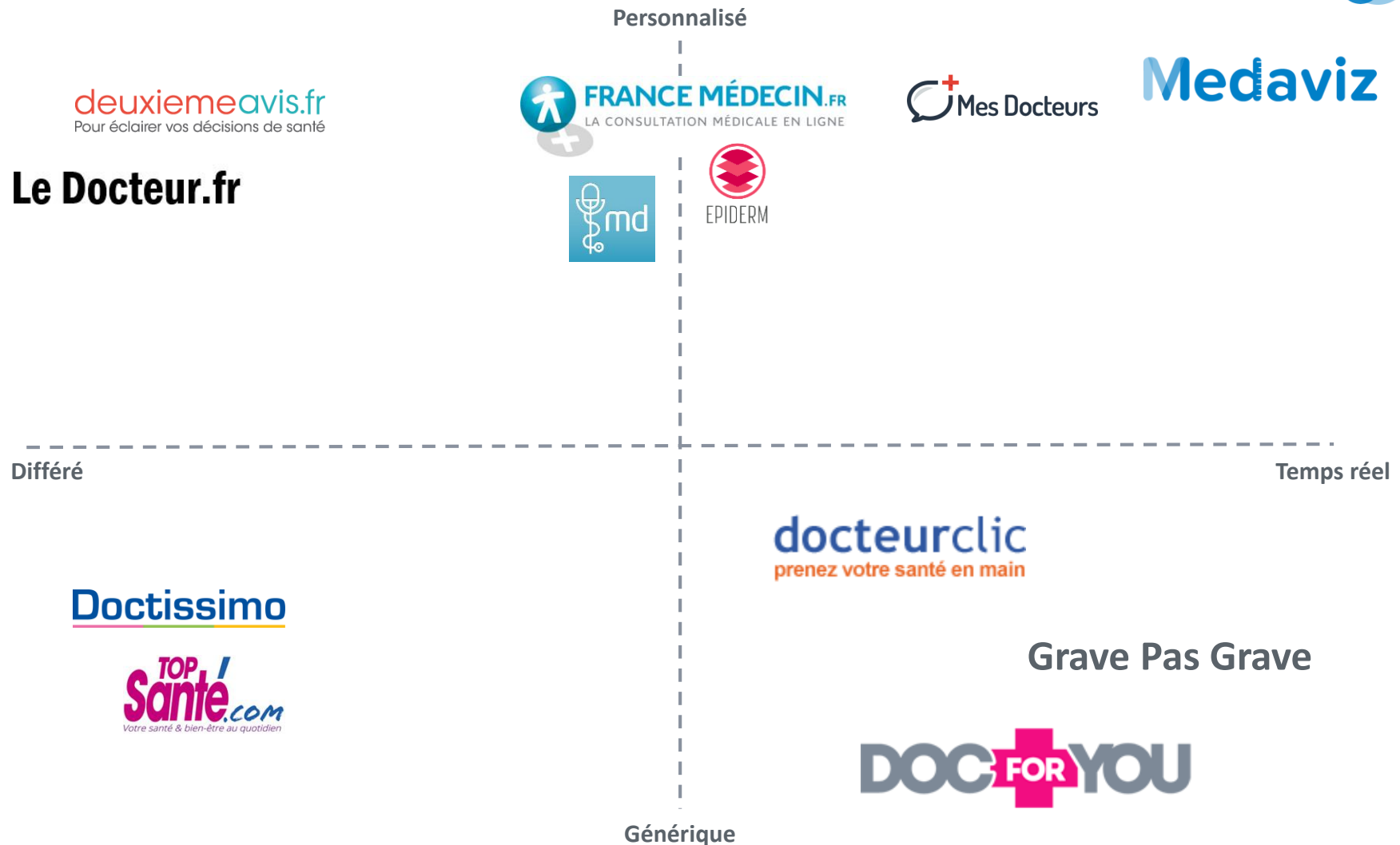
le nombre d'appels de patients que les médecins généralistes reçoivent chaque jour






19 octobre 2010

La parution du décret réglementant la télémédecine en France... qui n'englobe pas le téléconseil médical et est amené à s'assouplir

Les réponses digitales aux problématiques autour de la santé



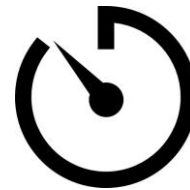
Des atouts forts face à la concurrence

			
Média	Téléphone	Mail, chat et visioconférence	Téléphone
Réponse sous	2 à 12h	15 min à 48h (selon le prix payé)	< 3 minutes
Médecins	Libéraux en cabinet	Libéraux en cabinet	Jeunes retraités, remplaçants, conjoints d'expatriés
Techno	Secrétariat qui réceptionne les appels, puis trouve un médecin dispo pour rappeler	Dispatching des questions entre les médecins, qui acceptent d'y répondre ou non	Back-office automatisé et scalable
BM	B2B	B2C	B2B et B2C

Medaviz, la seule réponse instantanée par des médecins dédiés



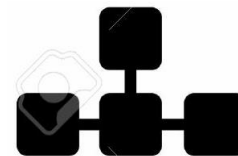
Mise en relation par téléphone, permettant un questionnaire médical, un échange et une écoute attentive



Mise en relation instantanée : en moins de 3 minutes, vous échangez avec un médecin par téléphone



Médecins dédiés à Medaviz sur leurs créneaux de disponibilité, qui ont le temps d'écouter



Back-office automatique scalable, permettant d'absorber des volumes d'appels illimités

Medaviz

Un business model centré sur le B2B2C

Les assurances et mutuelles

- Service différenciant
- Baisse des consultations

Les entreprises

- Qualité de vie au travail
- Prévention des risques psychosociaux
- Lutte contre l'absentéisme médical

Les services aux seniors

- Etendre l'offre
- Sécuriser le domicile des adhérents
- Rassurer les aidants

Les villes, départements et régions

- Apporter une 1^{ère} réponse médicale dans les déserts médicaux
- Désengorger les cabinets des médecins

Et un levier de croissance sur le **B2C**, auprès des 3M d'expatriés dans le monde

3 options tarifaires

- Tout inclus
- Ou inclusion partielle
- Ou enveloppe globale

Ex : 10 000 adhérents d'une mutuelle

- 15€ HT / adhérent / an
- Ou 2,25€ HT / adhérent / an + 2,80€ / minute consommée
- Ou 63 000€ HT pour 20 000 minutes (~4 000 appels)

Medaviz

L'équipe



Guillaume BOUCHER, directeur technique (5% du capital)

- Maîtrise de physique et MBA Management
- Dirigeant de la SSII W3COM et cofondateur de la start-up YOUSTON



Stéphanie HERVIER, directrice marketing (9,5% du capital)

- EDHEC Business School
- 8 ans de marketing (Henkel, Danone, Frial, BearingPoint)



Guillaume LESDOS, président (66,5% du capital)

- Kedge Business School, Expert-comptable
- 10 ans de commissariat aux comptes (Deloitte, Cocerto)



Anne SPALAÏKOVITCH, pharmacienne (8,4% du capital)

- Docteur en pharmacie
- Création et reprise de pharmacies



Jean SPALAÏKOVITCH, médecin (10,6% du capital)

- Médecin ORL
- Directeur de cliniques puis médecin directeur HAD

Notre ambition : acquérir 200 000 usagers d'ici fin 2017



Pour y parvenir :

- Recrutement d'un commercial et d'un webmarketeur
- Accélération du développement commercial
- Travail sur le référencement et la communication pour gagner en notoriété
- Accompagnement de nos usagers pour générer de l'usage
- Recrutement de médecins, gardes et astreintes

Comment aller chercher les clients



Démarchage



Appels d'offre



Recommandations



Partenariats



Promotions

Comment générer de l'usage



Mails et courriers en amont



Welcome calls aux nouveaux inscrits



Newsletters



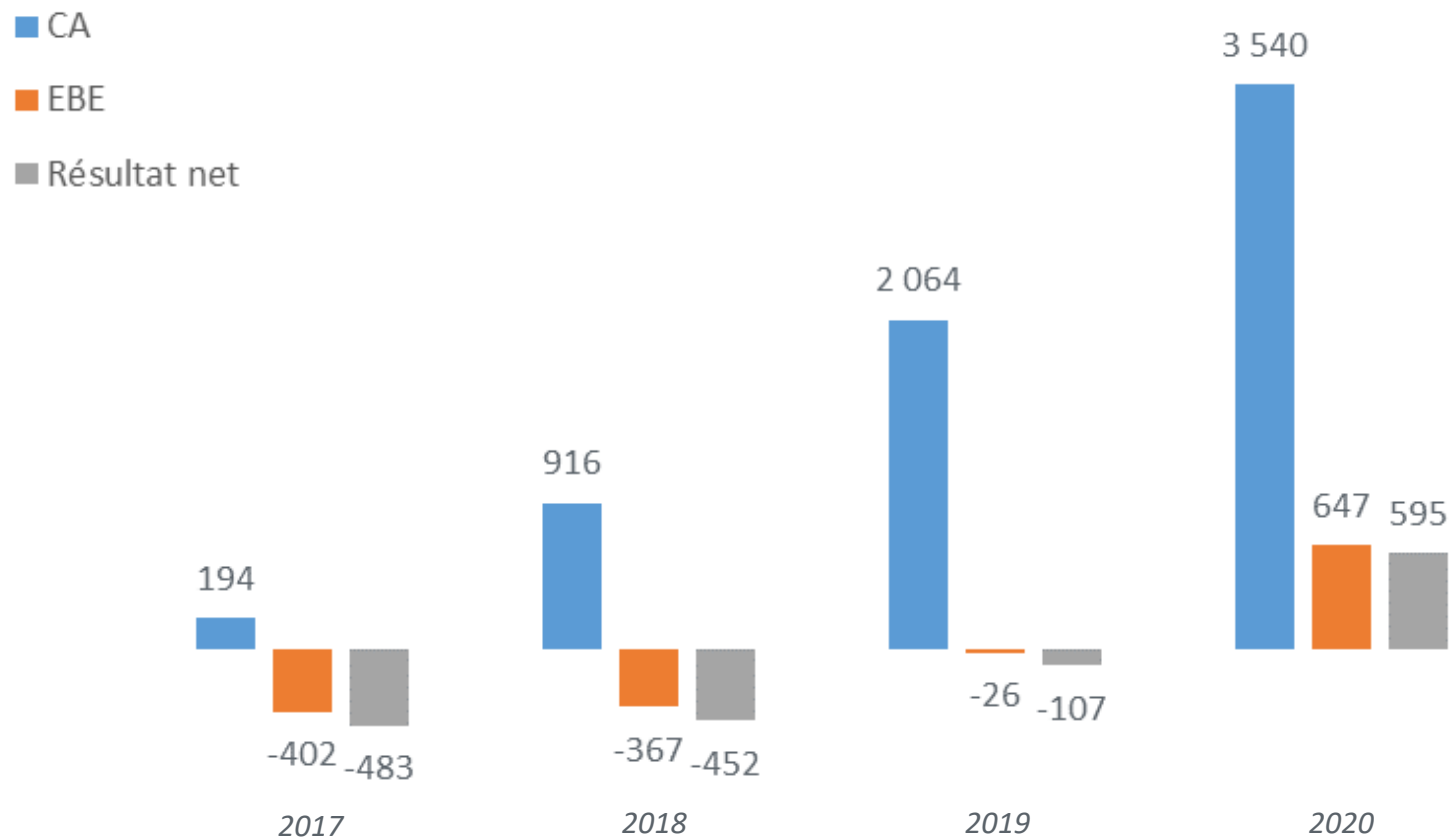
Pitches en interne



Communication médias globale

Medaviz

Business plan (en K€)



La levée de fonds

Besoin de financement

800 K€

Valeur pre-money : **1,6 M d'€** | Valorisation post-money : **2,4 M d'€**

POUR

1. **Accroître l'équipe** => accélérer le développement commercial et compléter les astreintes médicales
2. **Développer la plateforme technique** => la visioconférence et envoi d'une pièce jointe
3. **Rémunérer les professionnels en 24/7** => assurer la permanence de l'offre
4. **Communiquer vers nos différents marchés** => étendre la notoriété de Medaviz

Medaviz

Notre vision : créer un parcours patient digitalisé



- Accréditation télémedecine pour proposer la téléprescription
- Développement de la visioconférence et de l'envoi de pièces jointes
- Mise en œuvre de programmes de surveillance sur des pathologies identifiées grâce aux objets connectés
- Mise en avant de spécialités : journée de l'endocrinologie, etc



Dossier patient
en ligne



Conseil médical



Prise de rdv
en ligne



Consultation
physique



Achat de médicaments
en ligne

En savoir plus

Medaviz en 1'30



Nous suivre



Votre contact

Stéphanie HERVIER

stephanie.hervier@medaviz.com

+33 6 59 22 72 69

Medaviz