

**HealthTech : réseau phygital de santé certifié**Postée le **12/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Gironde, Aquitaine, France**Résumé général de l'activité**

Un réseau phygital de santé de proximité dont la mission est de fluidifier l'accès aux soins spécialisés en France.

La société structure un parcours patient coordonné et complet en s'appuyant sur un maillage territorial de professionnels de santé (pharmacies, infirmiers libéraux et kinésithérapeutes).

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la levée de fonds****Type d'opération :** Renforcement des fonds propres

**Structure et Levée de Fonds : Un Effet de Levier Stratégique.**  
 Une capitalisation sécurisée et optimisée : Le plan de financement repose sur une structure agile visant à maximiser l'impact de chaque euro investi. Sur un budget global de lancement de 950 k€, un socle de 250 k€ d'apports a d'ores et déjà été sécurisé. Cette base solide permet d'actionner un effet de levier significatif auprès des partenaires bancaires et institutionnels (type Bpifrance), avec un objectif de financement non dilutif ciblé à 50 % de l'enveloppe totale. Un investissement focalisé sur la valeur et le déploiement : Cette stratégie de financement "mixte" garantit une dilution maîtrisée tout en assurant les ressources nécessaires pour

**Explication de la levée de fonds :** atteindre les objectifs opérationnels de 2026 : Finalisation technologique : Achèvement de la plateforme de télé-expertise et de l'application. Lancement du réseau : Recrutement et formation des 12 collaborateurs experts nécessaires à l'ouverture des premiers HUBs Santé en officine. Pourquoi rejoindre maintenant ? En rejoignant le réseau à ce stade, vous bénéficiez d'un projet dont le risque financier est déjà largement partagé et dont la valorisation repose sur un modèle à forte rentabilité (EBE projeté de 158 K€ dès l'année n+1). L'ouverture à un adossement industriel stratégique complète cette trajectoire en offrant, dès le démarrage du réseau, des perspectives claires de synergies métier et de scénarios de sortie.

**Montant recherché :** 350 k€

**Participation proposée :** Minoritaire

### Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>CA</b>			0	4 400
<b>Marge brute</b>				2 600
<b>EBE</b>			0	150
<b>Résultat exploitation</b>			0	100
<b>Résultat net</b>			0	80
<b>Nb. de personnes</b>				12

### Autres chiffres

**Fonds propres :** 240 k€

**Trésorerie nette :** 240 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

### Points forts

L'entreprise déploie un réseau phygital unique coordonnant des hubs en officine, des soins infirmiers à domicile et une plateforme de télé-expertise pour supprimer les délais d'accès aux spécialistes.

Elle transforme les pharmacies et infirmiers en acteurs centraux du parcours de soins en générant de nouveaux honoraires via des actes de prévention, des dépistages et des bilans valorisés.

Le modèle assure une rentabilité territoriale et technologique grâce à des revenus diversifiés mêlant packages de prévention payants et téléconsultations remboursées par la Sécurité Sociale.

### Complément d'information

### Eléments complémentaires

### Compléments, spécificités

Une année 2025 dédiée à la construction de l'actif technologique et réglementaire (Année n)\*. L'exercice 2025 ne présente volontairement aucun chiffre d'affaires, car il marque la phase d'investissement et de structuration du projet.

Durant cette période, les efforts se concentrent exclusivement sur la finalisation de la plateforme digitale et de l'application. Cette phase est essentielle pour garantir la robustesse, la conformité réglementaire et la sécurité du réseau phygital avant son ouverture au public.

Un virage opérationnel et une accélération dès janvier 2026 (Année n+1). Le déploiement commercial massif débutera au premier trimestre 2026, avec un objectif de chiffre d'affaires projeté à 4 400 k€. Ce saut de performance repose sur l'activation des "HUBs Santé" en officine et du service de soins à domicile de la société. Le modèle économique affiche une rentabilité structurelle forte, avec un taux de marge globale de 60,48 % dès la première année d'exploitation, permettant

de soutenir une croissance rapide.

Une structure humaine dimensionnée pour le succès. Pour porter cette ambition, l'entreprise s'appuiera dès son lancement sur une équipe de 12 collaborateurs spécialisés, incluant des profils médicaux, techniques et commerciaux. Ce dimensionnement, intégré dans les charges de personnel (1,55 M€), a été calculé pour assurer un accompagnement de haute qualité auprès des pharmaciens et des professionnels de santé de proximité.

Ambition et Adossement Stratégique :

Avec un budget de lancement global estimé à 950 k€, le plan de développement vise à établir la cible comme le réseau phygital de référence en France à l'horizon 2030.

Au-delà du besoin financier immédiat en pré-seed, la stratégie inclut la recherche active de partenaires capables d'apporter une synergie industrielle afin d'ancrer durablement la solution au sein de l'écosystème de la santé territoriale.

## Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement