



Nom Société (raison sociale)	Epiderm SAS		
Noms commerciaux	Epiderm.co		
Adresse	2 bis rue de la Châtaigneraie 35510 Cesson-Sévigné		
Etablissement secondaire	Adresse second établissement		
Téléphone	Tel : 06.89.62.37.24	Site web	https://epiderm.co
E. mail	antoine@epiderm.co		Internet Telco Eco filières Autres
Statut	SAS au capital de 100€ créée le 26/08/2015		
Code NAF :	N° SIREN : 81320111800011	Date de création : 26/08/2015 Date de clôture d'exercice : 31/12	
<b>PRESENTATION DU PROJET</b> Epiderm propose de mettre en relation des patients avec des dermatologues via un système de chat enrichi de photos. C'est une nouvelle forme de prise en charge des patients qui permet de prioriser les soins et d'améliorer le suivi des pathologies.			

		Montant demandé	Durée totale y compris différé (mois)	Durée du différé (mois)	Part dans le capital
<b>PRET D'HONNEUR GLOBAL</b>		40		12	
<b>PH PAR ASSOCIES</b>	<b>Antoine Bohuon</b>	20k€		12	50 %
	<b>Elisabeth Berrissoul</b>	20K€		12	33 %



1

## Produit et technologie

### L'offre

Epiderm permet d'obtenir l'avis d'un dermatologue en ligne en quelques heures et pour 14,99€

### La technologie

*Y compris design et logiciel*

Technologie	Contribution à l'offre	Etat du développement	Etat de la P.I.	Extérieur
Swift	Langage programmation application IOS	Terminé		Unabee
MeteorJS	Langage programmation application web et Android	Terminé		
MongoDb	Base de donnée	Terminé		MongoDb

#### Liens avec les équipes de recherche des écoles de l'Institut Télécom :

- « Text Mining » et « Image Recognition » à prévoir pour phase de croissance

#### Valeur ajoutée technologique par rapport aux autres technologies existantes :

Epiderm est volontairement un projet très low tech à ce stade car notre volonté est de développer notre communauté d'utilisateurs et de médecins avant d'envisager la scalabilité.

Epiderm mise sur une UX de très haute qualité et un suivi rigoureux de notre funnel de croissance.

Nous déployons des offres très low tech pour favoriser l'accès aux soins.

## 2

## Le marché

### Description synthétique :

Il y a de moins en moins de dermatologues en France. Le phénomène ne va pas s'atténuer sur les prochaines années, une baisse de 3 400 dermatologues à 1 800 du nombre de dermatologues est prévue d'ici 2020. On compte en moyenne 5,3 dermatologues pour 100 000 habitants et 10 000 000 de consultations honorées chaque année. Avec l'augmentation du nombre d'habitants et la baisse du nombre de dermatologues les délais d'attentes ne devraient cesser de croître. Aujourd'hui, il faut en moyenne 55 jours pour obtenir un rendez-vous chez un dermatologue

Nous pouvons faire le même constat partout dans le monde.

De plus, le domaine de la e-santé et le marché du téléconseil médical sont en pleine mutation. En effet, le développement des nouvelles technologies et leur présence de plus en plus importante dans notre quotidien favorise l'utilisation des nouvelles technologies au service de la santé. Aujourd'hui plus de 3 français sur 4 seraient prêts à correspondre avec leur praticien par email, SMS ou téléphone.

### Identification des Couples Produits Marché

Produit	Segment			
	Client	Maturité	Concurrence	Chiffres clés
Avis médical en ligne	<ul style="list-style-type: none"><li>- personnes connaissant des problèmes de peau</li><li>- Jeunes (acné..)</li><li>- Jeunes parents (bébés...)</li><li>- Maladies chroniques</li><li>- Expatriés</li><li>- Personnes soucieuses de la beauté</li></ul>	Croissance	<p>En France :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- MesDocteurs</li></ul> <p>A l'étranger :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- FirstDerm</li></ul>	5500 utilisateurs dont 250 ayant payé pour la solution

--	--	--	--	--

## Stratégie d'attaque commerciale

Couple Produit/Marché	Stratégie				
	Prix	Distribution	Promotion	Cycle de vente	
Avis médical en ligne	14,99€	WEB et BtoB	SEO, SEA et bouche à oreille	Online et très court	

## Description de l'écosystème et positionnement de l'entreprise dans cet environnement :

Aujourd'hui Epiderm se positionne comme étant le leader de la dermatologie en ligne en France. Par rapport à nos concurrents, nous avons un positionnement axé sur l'expérience utilisateur. Grâce à cela, 95% de nos utilisateurs sont très satisfaits du service proposé.

## Dimension internationale :

Seulement 25% de nos utilisateurs viennent de l'international. Nous n'avons pas communiqué sur le service outre la France.

Aujourd'hui, le service, n'est disponible qu'en Français. En septembre 2016, Epiderm sera disponible en anglais, turc, arabe, italien et espagnol. Nous pourrions alors lancer des campagnes de communication dans les pays concerner.

## Présentation des concurrents :

La concurrence est faible sur le marché du télé conseil médical français, on ne trouve en effet que Mes Docteurs et Doctolib comme principaux concurrents d'Epiderm. Doctolib propose de "prendre rendez-vous en ligne avec un dermatologue", malheureusement le site internet n'a que très peu de dermatologues référencés. Doctolib présent un concept complémentaire au notre. Quant à Mes Docteurs, le site internet et l'application permettent d'"avoir un premier avis en ligne" avec toutes les spécialités de disponibles. C'est une équipe jeune et dynamique qui se concentre essentiellement sur les contraintes juridiques et la consultation par vidéo. C'est un frein à leur croissance.

A l'étranger, la concurrence est un peu plus importante car First Derm s'est imposé sur le marché mondial comme leader en téléconseil dermatologique. La start-up se qualifie comme étant "la manière la plus rapide de demander l'avis d'un dermatologue. L'application est disponible dans toutes les langues et se compose aujourd'hui de 12 dermatologues. Contrairement à Epiderm, les avis médicaux des dermatologues sont quasi-impersonnels. Enfin, Spruce Health permet de "consulter un dermatologue depuis son téléphone". Ils ont intégré un service de livraison de médicaments en plus de l'avis médical. Malheureusement, le service n'est disponible que dans certains états américains.

Dates clés	Année n-1	Année n (passage en comité)	Année n+1	Année n+2
<b>Nom de la phase</b>	Prototype	Production	Acquisition	Scalabilité
Produit	Dispo IOS	Full Stack	-	-
R et D			Text mining	Image recognition
Commercial		Growth Hack	Growth Hack	
RH				
Finances	60k€	400k€	1M€	

## Histoire du projet

### *Description (littéraire) de l'histoire du projet*

L'histoire d'Epiderm, c'est celle de la rencontre entre Antoine Bohuon, entrepreneur, et Élisabeth Berrissoul, dermatologue. Antoine a un parcours atypique : ayant vendu des maisons individuelles à des particuliers, il décide de partir à l'étranger, puis reviens comme gestionnaire de patrimoine immobilier. En 2013, il s'intéresse au numérique, et plus spécifiquement à la santé. Cette dernière est alors en pleine évolution avec l'arrivée des nouveaux outils technologiques et le développement de la télémédecine.

Il cherche alors à monter son entreprise dans le domaine de la santé en se basant dans un premier temps au Numa (incubateur qui accompagne des startups dans leur développement) à Paris, où il participe au programme d'accélération Rise. Parallèlement, il rencontre Élisabeth, dermatologue dans la capitale. Elle possède une solide expérience de 30 ans en tant que praticienne. Très attachée au service rendu au patient, elle développe des projets humanitaires, notamment à travers SMS Mirleft, une association apportant des soins médicaux dans le sud du Maroc.

Après cette rencontre, ils décident en mai 2015 de mettre en place le projet, Antoine se basant à Rennes. Il rencontre alors son autre associé co-fondateur en la personne de Mickaël, qui apporte ses compétences techniques au projet afin de développer la plateforme Epiderm. Leur idée commune est de proposer du conseil santé par l'intermédiaire des smartphones, mais spécifiquement en dermatologie. Cette discipline se prête en effet assez bien aux échanges à distance, grâce aux appareils photo équipant les téléphones.

En créant Epiderm, nous avons voulu répondre à la problématique mondiale du manque d'accès aux soins dermatologiques.

Epiderm permet de faire face à des délais d'attente qui s'allongent, de combler les inégalités territoriales et la réduction des effectifs de dermatologues (- 45% de dermatologues en 2020).

Certains patients sont obligés de se déplacer à plusieurs dizaines de kilomètres de chez eux pour consulter un dermatologue. Les délais d'attente pour obtenir un rendez-vous avec un dermatologue sont en moyenne de 50 jours. Epiderm permet d'endiguer ce phénomène et de donner accès à un premier niveau de soins tout en désengorgeant les cabinets médicaux des spécialistes.

La problématique du manque de dermatologues et des temps d'attentes interminables pour obtenir un rendez-vous est identique à l'étranger. Par exemple, au Canada et aux USA le délais d'attente est d'un an, s'y rajoute la contrainte du prix de la consultation qui est à 140\$. Au Mali, il n'y a que 4 dermatologues pour 16M d'habitants. Ce problème d'accès aux soins est mondial et représente une réelle opportunité pour Epiderm.

## 4

## Les hommes

## Les fondateurs, actionnaires et postes clés

Identité (nom, prénom, âge)	Poste dans l'entreprise/date d'intégration	Expériences utiles au projet	Compétences
Antoine Bohuon, 33 ans	CEO 05/2015	Business developer ayant déjà re	Plusieurs pr qu'entrepren
Mickael Lecoq, 32 ans	CTO 09/2015	6 ans d'expérience en tant que développeur	Ingénieur int
Elisabeth Berrissoul, 65 ans	Responsable médicale 05/2015	30 d'expérience en tant que dermatologue	Dermatologi

## Ressources humaines et créations d'emplois

Nombre d'emplois, en valeur absolue

	Année n-1	Année n (passage en comité)	Année n+1	A 3 a
Direction	3	3	3	3
Commercial				2
Technique				2
Administration				
<b>Total des emplois</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>7</b>





*Un recto verso maximum*

*Joindre, quand elles existent, les liasses fiscales des exercices antérieures*

**Modèle économique***Description du/des modèles économiques*

Avec notre solution actuelle, un dermatologue soigne, en moyenne, 5 patients par heure et est rémunéré 50€ par heure. Le chiffre d'affaires généré par heure et par dermatologue est donc de 74,95€ (5\*14,99€) et la marge commerciale est de 24,95€. D'ici 18 mois, grâce notamment à la reconnaissance d'images et au "test-mining", un dermatologue pourra traiter 12 patients par heure. Cela engrangerait un chiffre d'affaires de 179,88€ (12\*14,99€) par heure et par dermatologue avec une marge commerciale de 129,88€.

**Exploitation***Compte d'exploitation prévisionnel sur 3 ans*

*Hypothèses principales (génération du chiffre d'affaires, charges...)*

**Plan de financement***Plan de financement prévisionnel sur 3 ans*

*Présentation des hypothèses (grandes phases de financement, avancement de la recherche d'aides ou de soutiens extérieurs...)*

**Trésorerie**

*Plan de trésorerie annuel, cohérent avec la situation réelle de trésorerie de l'entreprise à un mois précédant la date du comité au moins ; et cohérent avec les autres documents financiers transmis !*

*Présentation des principales hypothèses*

**Validité des hypothèses**