

VOLUNTIS &
CM-CIC Capital Innovation

1 rencontre
en ligne avec la
médecine d'aujourd'hui.



Voluntis vu par Emilie Lidome, CM-CIC Capital Innovation.



Emilie Lidome

Lorsque nous rencontrons Pierre Leurent en 2006, le développement technique de sa solution de logiciel médical est finalisé. Il est à la recherche de partenaires financiers pour renforcer les fonds propres de la société et le développement des produits.

A l'époque, les acteurs du marché ne parlent pas encore de télémedecine, mais nous sommes très vite convaincus par la vision de Pierre Leurent : l'amélioration de l'accompagnement et du suivi de la santé des patients, qui sont placés au cœur du dispositif.

Aujourd'hui, fort de ses derniers succès commerciaux et de l'appui constant de ses actionnaires, le développement de Voluntis se construit rapidement grâce à la flexibilité de sa solution, robuste et sécurisée.

CM-CIC Capital Innovation soutient Voluntis dans sa structuration afin de lui permettre d'asseoir son positionnement dans la durée.





VOLUNTIS
Connected Therapeutics*

*Traitements Connectés

Inspiré par les dossiers médicaux électroniques des grands centres hospitaliers américains, Pierre Laurent mesure dès la fin des années 90 le formidable potentiel de la télémédecine. Sa société Voluntis, avec la plateforme logicielle Medpassport, est aujourd'hui leader européen de la relation patient à distance. Partenaire des plus grands laboratoires pharmaceutiques (Sanofi, Roche...), le jeune chef d'entreprise nous explique la santé éclatante de sa société.



Pierre Laurent



Voluntis et CM-CIC Capital Innovation: un partenariat au meilleur de sa forme

Que recouvre aujourd'hui le terme de télémédecine ?

Pierre Leurent : La télémédecine consiste notamment à utiliser les outils web et mobiles pour offrir un meilleur accompagnement aux patients, en particulier ceux qui souffrent de maladies chroniques. Les fonctionnalités offertes vont de l'aide au suivi d'une prescription à la transmission de données aux équipes soignantes. A partir de notre plateforme logicielle Medpassport, nous avons développé des applications de gestion de la relation patient dans une vingtaine de domaines thérapeutiques : diabète, cardiovasculaire, respiratoire, cancérologie...

Vous ne travaillez pas en direct avec les patients ?

P.L. : Chez Voluntis, nous privilégions un modèle B to B et collaborons avec des assureurs santé (Mutualité Française) et des laboratoires pharmaceutiques (Sanofi, Baxter, Roche) qui souhaitent apporter une « solution de santé » complète à leurs clients : des traitements et des outils comme les nôtres pour en garantir l'efficacité. Aujourd'hui, nous avons deux approches en termes de développement de solutions. La première consiste à répondre au cahier des charges d'un partenaire qui a un besoin spécifique. La deuxième, à laquelle nous croyons beaucoup, est totalement proactive. Nous identifions nous-mêmes un domaine thérapeutique pour lequel nous développons une solution que nous mettons ensuite à disposition via un partenaire. C'est ainsi que nous avons développé et évalué, lors d'études cliniques, Diabeo, un outil d'aide à la décision pour les diabétiques de type 1, en partenariat avec le CERITD, institut de recherche en diabétologie.

Distribuée par Sanofi, cette application est développée avec l'ambition d'être une des premières solutions de télémédecine remboursées par la Sécurité sociale.

Les perspectives de croissance semblent très encourageantes.

P.L. : Même si nous sommes encore sur un marché émergent, de nombreux éléments permettent d'envisager l'avenir avec optimisme. D'un côté, de plus en plus de patients sont aujourd'hui équipés de Smartphones (40% en 2012). De l'autre, la réduction du nombre de soignants rend nécessaire le recours à des solutions moins chronophages. Les organismes sociaux ont compris que la télémédecine permettait de réaliser d'importantes économies en optimisant les traitements et en rendant les patients plus autonomes. Autre élément clé : il s'agit pour nous d'un marché mondial. Nous avons d'ailleurs ouvert une filiale aux USA et envisageons une implantation en Asie.



Ne craignez-vous pas un afflux de concurrents ?

P.L. : Bien sûr et il est important que patients, soignants et payeurs puissent bénéficier des meilleures solutions. En 2012, Voluntis est déjà fort de 10 ans d'avance et d'une expérience cumulée de près de 500 000 patients aidés. La qualité est au cœur de nos engagements et les homologations sont longues à obtenir. Sur ce marché très réglementé, l'un de nos points forts est notre capacité à gérer, avec toutes les garanties de sécurité et de confidentialité, les données les plus sensibles qui soient : les informations de santé personnelles.

Quelles sont vos relations avec CM-CIC Capital Innovation ?

P.L. : Excellentes. C'est un partenariat qui s'inscrit dans la durée avec des interlocuteurs qui, au-delà de la finance, connaissent particulièrement bien le monde de la recherche et de la santé. Leurs conseils sont toujours pertinents et motivants.



45
collaborateurs
en France et
aux Etats-Unis

Solution
utilisée sur une
vingtaine d'aires
thérapeutiques

3,6 M€
de CA en 2011

+70%
de croissance
en 2011

Plus de
610 000
cas patients gérés