

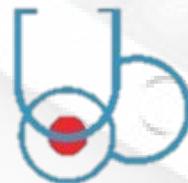
**URGENGE DOCTEURS**

# PRESSBOOK

2019

Agence Gen-G – Conseil en communication  
Paris 8ème





**URGENGE DOCTEURS**

**PRINT**

(1)



Agence Gen-G – Conseil en communication  
Paris 8ème



STARTUP-EN BREF

## Urgence Docteurs pour la consultation à domicile

**S**ANTÉ : Après deux ans de test en Ile-de-France et 13.000 consultations effectuées, la start-up spécialisée dans la santé peut se déployer dans 10 métropoles en France. **Urgence Docteurs** facilite l'accès aux soins non programmés en proposant une consultation à domicile en moins de 90 minutes grâce à une technologie basée sur la géolocalisation. Lorsqu'un médecin se situe à moins de deux kilomètres du lieu de résidence du patient, il est alerté et peut se rendre chez lui rapidement. L'alternative proposée par l'appli est la mise en relation avec un professionnel de santé à travers une téléconsultation. Après s'être lancée avec un financement de 350.000 euros, la jeune pousse vient de convaincre de investisseurs, dont Kima Ventures, Fabrice Grinda et d'autres business angels de miser un million d'euros. ■

*par Guillaume Bregeras*

Parution : Quotidienne

Diffusion : 129 755 ex. (Diff. payée Fr.) - © OJD DSH 2018-2019

Audience : 693 000 lect. (LNM) - © AudiPresse One 2017

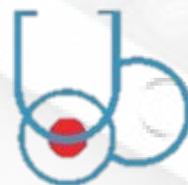


Tous droits réservés Les Echos 2019

3F7B555A3E75D63E61A352D64A04E1E025A39610D04A9DA044559FF

23/09/2019

693 000  
lecteurs



**URGENGE DOCTEURS**

**WEB**  
(10)



Agence Gen-G – Conseil en communication  
Paris 8ème

# Fabrice Grinda: « Rien ne peut affecter la croissance de la Tech sur le long terme »



**Ce business angel poids lourd investit de plus en plus dans les start-up françaises avec son fonds FJ Labs. Les « Echos » ont rencontré ce Français basé à New York qui reste très optimiste sur la capacité de la Tech à améliorer le monde.**

L'exaltation est à son comble. Sur la scène du Transatlantic Forum à New York organisé fin septembre par le réseau [French Founders](#), Bertrand Picard, Luc Julia, Paul Graham et **Fabrice Grinda** viennent de se succéder. En coulisse, chacun d'entre eux est courtisé par les startuppeurs qui tentent de glaner au passage un conseil pour leur entreprise. Fabrice Grinda, l'entrepreneur et investisseur français (consacré **premier business angel au monde par « Forbes »**), accorde aux « Echos » une interview dans laquelle il aborde les secteurs qu'il privilégie pour investir, l'évolution de l'humanité et pourquoi il a choisi de ne **vivre qu'avec moins de cent objets**.

## **Pourquoi investissez-vous plus en France ?**

Je suis opportuniste et je n'ai pas de règle géographique. Il s'avère que depuis deux ans, mon deal flow en France et l'écosystème français se sont nettement améliorés. Cela converge avec les mesures prises par le gouvernement en faveur de l'entrepreneuriat, ce qui explique nos **récents investissements dans Meero, Comet, Little Worker, PopChef ou Urgence Docteurs**.

## **Considérez-vous un retour en France ?**

Je me sens chez moi à New York avec une vie sociale, artistique et intellectuelle qui me stimule davantage qu'à Paris. Ici, j'organise plus facilement des dîners où se mélangent des personnalités pour débattre de l'avenir de la religion, de l'humanité dans un monde post-singularité ou de l'éthique.

## **Comment analysez-vous les tensions sur la valorisation de la Tech, avec l'exemple de WeWork ?**

Beaucoup d'investisseurs n'ont pas réfléchi sur la nature Tech de ces entreprises. **WeWork** est très visible, mais n'est-elle finalement pas qu'une société d'immobilier avec quelques éléments tech ? Ces entreprises étaient valorisées selon les critères des entreprises Tech, alors qu'elles ne le sont pas, et le retour de bâton est dur.

## **Quels sont les sujets qui vous attirent en tant qu'investisseur ?**

Je décline actuellement trois thèses d'investissement autour des **places de marché** : on verticalise par exemple eBay avec un market place de guitare. Cela peut paraître une petite niche, mais c'est un marché de 800 millions de dollars par an. On verticalise également UberEats avec une boîte de commande de pizzas qui génère 400 millions de dollars par an. Ensuite, nous investissons dans des places de marché qui choisissent le fournisseur pour le client final. C'est une nouvelle tendance que démontre **Meero** par exemple, qui choisit le photographe pour le client final car il sait optimiser sa sélection. La troisième tendance est la place de marché BtoB où le manque de transparence et le faible taux de digitalisation créent de nombreuses opportunités.

## **Comment les turbulences économiques et géopolitiques peuvent-elles affecter la croissance de la Tech ?**

Sur le long terme, cela n'aura aucun impact. Sur les cent dernières années, malgré la grande dépression et les guerres mondiales, elle n'a pas été affectée. La qualité de vie n'est évidemment pas bonne durant ces événements, mais l'effet séculaire et macro de la tech améliore la qualité de vie des gens. Beaucoup de personnes se focalisent sur l'inégalité des revenus, mais si l'on regarde la mortalité infantile, l'espérance de vie où le nombre de jours de congés, tous les grands indicateurs se sont significativement améliorés. Mais tout n'est évidemment pas parfait. La tech évolue plus vite que nos systèmes politiques, le système éducatif n'est pas adapté aux emplois de demain, l'accès aux opportunités est très inégal en fonction de son lieu de naissance, et la mobilité sociale et géographique a baissé.

## **Comment expliquez-vous la friction entre les populations ?**

Les gens ne se rendent pas compte de l'**amélioration du niveau de vie**, ne serait-ce que depuis 20 ans, et du privilège que constitue le fait de vivre en Occident. Nous ne sommes pas construits autour d'une approche de **gratitude**, d'autant que l'information en continu nous donne l'impression que tout va mal à tout instant. L'amygdale de notre cerveau nous sensibilise à l'information négative car il y a 50.000 ans, lorsque nous étions dans la savane, il fallait être attentif aux dangers immédiats des prédateurs. Si ce monde n'existe plus, nous sommes toujours accros à ce type d'information.

## **Les entreprises Tech surventent leur capacité à créer un monde meilleur. Croyez-vous dans leur capacité à améliorer les choses ?**

Absolument ! Notamment si l'on se pose la question des grands problèmes auxquels on fait face, comme l'augmentation du CO2 dans l'atmosphère. Le prix de l'énergie solaire baisse et sa productivité augmente chaque année depuis 40 ans. Dans plusieurs régions du monde, elle constitue déjà une alternative économiquement plus intéressante pour produire de l'électricité, et le coût du mégawatt sera bientôt tellement faible que l'on pourra régler beaucoup d'autres problèmes, comme la désalinisation de l'eau. Il y a par exemple aujourd'hui une start-up qui transforme l'humidité de l'atmosphère pour créer de l'eau potable. Une autre qui travaille sur le génome de la plante lui permettant de consommer dix fois plus de CO2 qu'une plante traditionnelle, tout en ayant des racines plus profondes pour éviter qu'elle ne se relâche dans l'atmosphère une fois qu'elle meurt. Notre avenir est magnifique pour les quinze prochaines années.

## **Il y a quelques années, vous avez décidé de ne plus rien posséder. Pourquoi ce choix radical ?**

C'est une question d'allocation de temps. Lorsque vous détenez quelque chose, cela engendre du travail supplémentaire. J'avais une maison, un appartement, une voiture et le nombre d'heures passées chaque mois à les entretenir, à gérer l'aspect administratif n'avait plus de sens car il **diminuait la qualité du temps passé avec mes amis**. C'est un processus itératif et désormais je loge dans des Airbnb, et je vie avec moins de 100 objets.

Les Echos  
**ENTREPRENEURS**

02/10/2019

1 829 897  
visiteurs par  
mois

La **startup** Urgence Docteurs vous met en relation avec un medecin soit en physique, soit en téléconsultation :

### Que proposez vous ?

Créée en 2017, Urgence docteurs révolutionne l'expérience globale de la consultation médicale à domicile avec 2 offres complémentaires et articulées :

La consultation à domicile, dans l'immédiat (temps moyen d'intervention : 90 minutes), et en quelques clics.

la consultation "vidéo" à domicile, ou téléconsultation, qui peut donner lieu, si besoin, à une consultation "physique"

Pour la consultation à domicile, Urgence docteurs s'appuie sur les services de géolocalisation des téléphones mobiles : les médecins disponibles à proximité (dans un rayon d'environ 2 km) sont avertis et peuvent alors se rendre très rapidement chez les patients (temps moyen d'intervention : 90 minutes).

Après une phase d'expérimentation durant 2 ans en Ile-de-France, les résultats sont concluants : plus de 13 000 consultations ont déjà été réalisées, les patients sont très satisfaits, et le délai d'attente moyen ne cesse de baisser !

Après avoir levé 350 000 euros en 2018, la start-up santé annonce une nouvelle levée d'1 million d'euros auprès de Kima Ventures, Fabrice Grinda (FJ Labs), Philippe Oddo et Inès Oddo (banque Oddo BHF), Christophe Cervasel (Atelier Cologne), Michael Azoulay (American Vintage), David Amsellem (JohnPaul), Tony Jamous (Nexmo), et autres investisseurs prestigieux.

### Comment avez vous eu l'idée ?

J'ai souhaité développer une solution qui réponde à la fois aux attentes des patients et des médecins. Nous avons d'ailleurs rencontré et échangé avec des dizaines de médecins pour mieux comprendre leurs contraintes, leur manière de fonctionner, leurs aspirations. Et nous restons à leur écoute quand ils nous font part de leurs retours sur la plateforme. Nous sommes également en relation étroite avec l'Ordre des médecins, l'Agence régionale de santé d'Ile-de-France...

### Qui est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer ce projet ?

Le secteur de la santé a grand besoin d'innovation, et n'est pas la chasse-gardée des médecins, au contraire, il faut du sang neuf, des idées nouvelles... dans le respect de la déontologie et des pratiques de la profession.

### Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?

### A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)

Sur le site ou l'application mobile d'Urgence docteurs, le patient indique ses symptômes ainsi que l'adresse à laquelle il souhaite réaliser la consultation (domicile, lieu de travail...). Il peut préciser un horaire – s'il souhaite une consultation plus tard dans la journée – ou demander une consultation à domicile dans l'immédiat. Seul Urgence docteurs propose une consultation médicale à domicile en moins de 90 minutes (temps moyen d'intervention).

Les délais d'attente et les prix (qui peuvent varier en fonction de l'horaire) sont fixés à l'avance pour éviter toute mauvaise surprise. Une partie de la somme est prise en charge par l'Assurance maladie et les complémentaires santé.

### Quel est votre cœur de cible ?

Nous cibons toutes les personnes qui ont besoin d'une consultation médicale. De plus, pour certains patients souffrants, fragiles, ou alités, en situation de mobilité réduite, ce n'est pas de l'ordre de la prestation de confort, c'est nécessaire.

### Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?

La téléconsultation répond à un véritable besoin, je suis persuadé que sa pratique va se développer à grande échelle. Mais il s'agit d'une pratique très récente. Les patients se sont habitués à la consultation physique en cabinet, c'est leur référence, et sur les questions de santé, il est normal que certaines rigidités persistent, ce sont des questions sensibles, essentielles, voire vitales ! Il faut du temps pour que ce type d'usage se développe. Il y a 10 ans, qui aurait parié qu'autant de personnes accepteraient de laisser leur domicile à des inconnus le temps d'un week-end ?

### Quel est le business model Comment gagnez-vous de l'argent ?

Concernant notre business model, il faut savoir qu'Urgence Docteurs applique une commission sur le prix total de la consultation. C'est de cette manière que nous gagnons de l'argent.

### Quelles sont les technologies que vous utilisez ?

Nous utilisons un site internet et une application smart phone, avec la géolocalisation des patients, la géolocalisation et suivi des médecins en temps réel, la téléconsultation...

### Quels sont vos besoins ?

Nous avons besoin et le souci permanent de répondre à la fois aux besoins des médecins et de nos patients.

### Quels sont les plans pour votre startup (revente, Ipo, rien du tout) ?

Avec cette deuxième levée de fonds, Urgence docteurs souhaite continuer à améliorer son offre et développer de nouvelles fonctionnalités à son site web et son application.

### Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)

Sur le secteur de la consultation à domicile, il existe déjà un acteur historique, SOS médecins, et un nouvel acteur, Medadom.

### En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?

Nous nous distinguons d'abord à travers la qualité de notre service : ergonomie de l'application, facilité d'utilisation, géolocalisation des médecins disponibles, délais d'attente fortement réduits (temps d'attente moyen de 90 minutes).

De plus, nous sommes la 1ère offre globale autour de la consultation à domicile en France avec :

- la consultation "physique" à domicile, dans l'immédiat, et en quelques clics.
- la téléconsultation (consultation "vidéo" à domicile), qui donne lieu si besoin à une consultation "physique", permet de délivrer une ordonnance...
- la livraison des médicaments à domicile.

### Quels sont vos avantages par rapport à vos concurrents (vous avez le droit à un joker pour cette question)

### Où voyez-vous votre startup dans un an ?

Aujourd'hui disponible à Paris et dans quelques villes d'Ile-de-France, Urgence docteur vise l'ouverture dans 10 grandes métropoles régionales avant la fin de l'année 2020.



**J'AIME LES STARTUPS**

**30/09/2019**

**28 685  
visiteurs par  
mois**

# L'autre actu de la tech: des données mal protégées

AFP • 23/09/2019 à 16:47

Images médicales mal protégées, cartes de fidélité pas encore complètement compatibles avec le RGPD: voici une sélection d'actualités de la semaine écoulée dans les technologies.

## Les levées de fonds

- Agorapulse, qui propose un outil de gestion de réseaux sociaux pour les PME, a levé 16,6 millions d'euros auprès des fonds d'investissements Hi Inov (famille Dentressangle), Cipio Partners, et Entrepreneur Venture.
- Le loueur de voitures Toosla a réalisé une première levée de fonds de 8 millions d'euros auprès de ses dirigeants et des fonds Karot Capital et Acofi. Créée il y a deux ans, la société est spécialisée dans la location de voitures haut de gamme. Dotée d'une flotte actuelle de 200 véhicules, Toosla souhaite déployer "très rapidement" 1.000 voitures dans les grands centres urbains.
- Liberkeys (agence immobilière numérique, 38 salariés) a levé 4 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques et d'investisseurs individuels.
- La société Largo, qui reconditionne des smartphones, a annoncé mardi avoir clôturé fin juillet une seconde levée de fonds d'un montant de 3,1 millions d'euros auprès du réseau Abab (Atlantique Business Angels). Créé en 2016 et basé près de Nantes, Largo souhaite assurer "son développement national sur un marché du smartphone de seconde main", selon le communiqué. Son chiffre d'affaires en 2019 "devrait dépasser les 11 millions d'euros", est-il précisé.
- Groover, une plate-forme de promotion musicale en Europe et en Amérique du nord, a bouclé un premier tour de table d'un montant de 1,3 million d'euros auprès des fonds Techstars et Kima Ventures (dirigé par l'entrepreneur Xavier Niel) et d'investisseurs. Lancée en octobre 2018, Groover met en relation des musiciens qui payent pour faire écouter leur morceau à des "influenceurs", rémunérés pour chaque écoute et critique.
- uTip, plate-forme qui vise à fournir des revenus à des créateurs de contenus en ligne, a levé un million d'euros auprès notamment du fonds Day One Entrepreneurs & Partners (lié à la famille fondatrice de Decathlon) et Thomas Rebaud, le fondateur de Meero (reportages photographiques).
- Studytracks, plate-forme pour apprendre et réviser ses cours en chansons, a levé 1 million d'euros auprès de OneRagTime (cofondée par Jean-Marie Messier) et du fonds Leansquare (Liège)
- Urgence docteurs, plate-forme qui propose au grand public d'obtenir rapidement une consultation à domicile ou une téléconsultation, a levé un million auprès de plusieurs investisseurs dont Kima Ventures (Xavier Niel).



23/09/2019

3 382 782  
visiteurs par  
mois



# L'autre actu de la tech: des données mal protégées

AFP • 23/09/2019 à 16:47

Images médicales mal protégées, cartes de fidélité pas encore complètement compatibles avec le RGPD: voici une sélection d'actualités de la semaine écoulée dans les technologies.

## Les levées de fonds

- Agorapulse, qui propose un outil de gestion de réseaux sociaux pour les PME, a levé 16,6 millions d'euros auprès des fonds d'investissements Hi Inov (famille Dentressangle), Cipio Partners, et Entrepreneur Venture.
- Le loueur de voitures Toosla a réalisé une première levée de fonds de 8 millions d'euros auprès de ses dirigeants et des fonds Karot Capital et Acofi. Créée il y a deux ans, la société est spécialisée dans la location de voitures haut de gamme. Dotée d'une flotte actuelle de 200 véhicules, Toosla souhaite déployer "très rapidement" 1.000 voitures dans les grands centres urbains.
- Liberkeys (agence immobilière numérique, 38 salariés) a levé 4 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques et d'investisseurs individuels.
- La société Largo, qui reconditionne des smartphones, a annoncé mardi avoir clôturé fin juillet une seconde levée de fonds d'un montant de 3,1 millions d'euros auprès du réseau Abab (Atlantique Business Angels). Créé en 2016 et basé près de Nantes, Largo souhaite assurer "son développement national sur un marché du smartphone de seconde main", selon le communiqué. Son chiffre d'affaires en 2019 "devrait dépasser les 11 millions d'euros", est-il précisé.
- Groover, une plate-forme de promotion musicale en Europe et en Amérique du nord, a bouclé un premier tour de table d'un montant de 1,3 million d'euros auprès des fonds Techstars et Kima Ventures (dirigé par l'entrepreneur Xavier Niel) et d'investisseurs. Lancée en octobre 2018, Groover met en relation des musiciens qui payent pour faire écouter leur morceau à des "influenceurs", rémunérés pour chaque écoute et critique.
- uTip, plate-forme qui vise à fournir des revenus à des créateurs de contenus en ligne, a levé un million d'euros auprès notamment du fonds Day One Entrepreneurs & Partners (lié à la famille fondatrice de Decathlon) et Thomas Rebaud, le fondateur de Meero (reportages photographiques).
- Studytracks, plate-forme pour apprendre et réviser ses cours en chansons, a levé 1 million d'euros auprès de OneRagTime (cofondée par Jean-Marie Messier) et du fonds Leansquare (Liège)
- Urgence docteurs, plate-forme qui propose au grand public d'obtenir rapidement une consultation à domicile ou une téléconsultation, a levé un million auprès de plusieurs investisseurs dont Kima Ventures (Xavier Niel).



23/09/2019

NC

23/09/2019

1 829 897  
visiteurs par  
mois

## Urgence Docteurs pour la consultation à domicile

**S**ANTÉ : Après deux ans de test en Ile-de-France et 13.000 consultations effectuées, la start-up spécialisée dans la santé peut se déployer dans 10 métropoles en France. **Urgence Docteurs** facilite l'accès aux soins non programmés en proposant une consultation à domicile en moins de 90 minutes grâce à une technologie basée sur la géolocalisation. Lorsqu'un médecin se situe à moins de deux kilomètres du lieu de résidence du patient, il est alerté et peut se rendre chez lui rapidement. L'alternative proposée par l'appli est la mise en relation avec un professionnel de santé à travers une téléconsultation. Après s'être lancée avec un financement de 350.000 euros, la jeune pousse vient de convaincre de investisseurs, dont Kima Ventures, Fabrice Grinda et d'autres business angels de miser un million d'euros. ■

23/09/2019

1 829 897  
visiteurs par  
mois

## Urgence Docteurs se voit en « SOS Médecins 2.0 »

L'accès rapide à des soins à domicile n'est pas toujours une évidence, et c'est sur ce constat qu'est née Urgence Docteurs en 2017. Après un tour d'amorçage de 0,35 M€ acté en 2018, la start-up finalise une série A de 1 M€ en se tournant vers Kima Ventures et sept business angels, dont Philippe Oddo et David Amsellem (fondateur de John Paul). Cette levée doit lui permettre d'enraciner dans les grandes villes tricolores son service de consultation à domicile ou de téléconsultation rapide grâce à la géolocalisation d'un médecin ou d'un pédiatre. La jeune pousse espère ainsi proposer une alternative crédible à SOS Médecins, association fondée en 1966 et couvrant aujourd'hui 70 % de la population française grâce à 62 antennes réalisant 2,5 millions d'interventions par an.

## Levée de fonds record pour la Biotech et la Medtech !



**Presse auscultée. La semaine dernière a été « exceptionnelle pour les startups françaises avec plus de 200 millions d'euros levés », selon Maddynews. Une semaine « record » dont la Biotech (Inotrem et Ermium Therapeutics) et la Medtech (Keranova et Urgence Docteurs) tirent leur épingle du jeu.**

Chaque semaine, [Maddynews](#), qui se présente comme « le magazine de référence des entrepreneurs et des acteurs de l'innovation en France », dresse le bilan des levées de fonds de la semaine qui vient de s'écouler. Le site d'information considère que la semaine dernière a été « exceptionnelle pour les startups françaises avec plus de 200 millions d'euros levés », car seule la semaine du 21 juin avait été meilleure que celle-ci à la fois en valeur et en volume.

Une semaine « record » dont la Biotech tire son épingle du jeu, puisqu'[Inotrem](#) et ses 39 millions d'euros de levée de fonds arrivent à la troisième place de la semaine. La startup est spécialisée dans le contrôle de la réponse immunitaire au cours de maladies inflammatoires aiguës, pour permettre le traitement contre les chocs septiques. Enfin, côté secteurs, « les technologies médicales remportent la mise avec pas moins de quatre levées – deux Biotech, [Inotrem](#) et [Ermium Therapeutics](#), et deux Medtech, [Keranova](#) et [Urgence Docteurs](#) – et plus de 60 millions d'euros rassemblés », ajoute Maddynews.



17/09/2019

33 812  
visiteurs par  
mois



Chaque semaine, Maddynews dresse le bilan des levées de fonds de la semaine qui vient de s'écouler. Cette semaine, 25 opérations ont permis aux startups françaises de lever près de 240 millions d'euros.

Vous pensiez que la rentrée des startups, la semaine dernière, était exceptionnelle ? Avec 146 millions d'euros, elle fait pourtant pâle figure à côté de ce qu'elles ont réservé pour cette deuxième semaine de septembre. Pas moins de **25 opérations** pour rassembler la bagatelle de **239,15 millions d'euros** ! Soit une meilleure performance que l'ensemble du mois de juillet (218 millions d'euros). Et en deux semaines, le total des fonds levés en septembre s'élève à plus de 380 millions d'euros, soit davantage que les mois de janvier (311 millions) et mai (312 millions) et presque équivalent à mars (383 millions). Et tout cela avec un tiers d'opérations en moins et en deux fois moins de temps...

Seule la semaine du 21 juin avait été meilleure que celle-ci à la fois en valeur (448 millions d'euros, dont 205 pour Meero) et en volume (26 opérations, un record). Une fois n'est pas coutume, ce n'est pas une levée qui vient gonfler le montant final mais bien un groupe de tête de cinq entreprises qui ont bouclé des tours de table au-delà des 20 millions d'euros. L'early stage a, de son côté, été plutôt calme (trois levées seulement sous le million d'euros), tandis qu'avec 8 opérations, les séries A entre 2 et 5 millions d'euros ont été exceptionnellement dynamiques. Ce qui se reflète dans le ticket moyen de près de 10 millions d'euros, certes trois fois plus élevé que la médiane de 3,35 millions, mais loin des multiples 6, 8 voire 10 que l'on peut constater certaines semaines.

**Jobteaser** réalise la plus belle opération de la semaine avec 50 millions d'euros dans sa besace, apportés par Highland Europe, Alven, Idinvest Partners, Seventure Partners et Korelya Capital. La startup aura ainsi la possibilité de s'implanter solidement sur le marché européen, sur un segment pourtant particulièrement disputé. [Lire notre article](#)

La startup nantaise **Akeneo** rafle la deuxième place avec sa levée de 41 millions d'euros, la cinquième en six ans, qui doit lui permettre d'accélérer commercialement aux États-Unis. [Lire notre article](#)

Enfin, c'est une fois de plus une Biotech qui vient compléter le podium puisqu'**Inotrem** et ses 39 millions d'euros se classent troisième. La jeune pousse a convaincu Morningside Venture, Invus, Andera Partners, Sofinnova Partners et BiomedInvest. [Lire notre article](#)

Côté secteurs, **les technologies médicales** remportent la mise avec pas moins de quatre levées – deux Biotech, Inotrem et Ermium Therapeutics, et deux Medtech, Keranova et Urgence Docteurs – et plus de 60 millions d'euros rassemblés. À noter la très bonne performance des Adtech qui placent trois représentantes (BeOp, Adwanted et Bliink) dans le tableau, comme les Fintech (Spendesk, Trustpair et Helloprêt). Enfin, **Nantes** se distingue avec deux opérations, dont celle d'Akeneo.

**Urgence Docteurs**

#MEDTECH

Kima Ventures et business angels

IMC

# Maddynews

13/09/2019

154 539  
visiteurs par  
moi

## Akeneo, Jobteaser, Spendesk... Les start-up de la French Tech ont levé plus de 167 millions d'euros cette semaine

Les start-up de la French Tech ont levé plus de 167 millions d'euros lors de la deuxième semaine de septembre, selon le décompte hebdo [d'eCAP PARTNER](#) pour L'Usine Digitale.



### URGENCE DOCTEURS A LEVÉ 1 M€

Urgence Docteurs développe une application permettant de prendre des rendez-vous médicaux à domicile ou en téléconsultation.

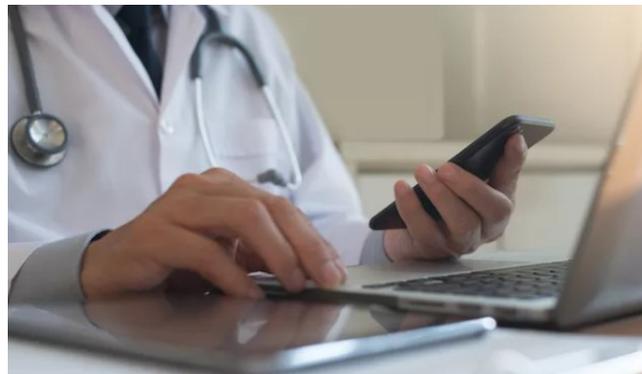
- Secteur : Beauté, santé
- Investisseurs : Kima Ventures, business angels

L'USINE DIGITALE

13/09/2019

180 738  
visiteurs par  
mois

## Urgence Docteurs lève 1 million d'euros pour simplifier la consultation médicale à domicile



[Urgence Docteurs](#), start-up spécialisée dans la consultation médicale à domicile, lève 1 million d'euros auprès notamment de [Kima Ventures](#), le fonds de [Xavier Niel](#), ainsi que de [Fabrice Grinda](#) de FJ Labs, Tony Jamous de Nexmo, [David Amsellem](#) de JohnPaul, et Philippe Oddo, président de la banque Oddo BHF.

Lancé en 2017 par [Mike Meimoun](#), [Urgence Docteurs](#) a développé une application permettant de prendre des rendez-vous médicaux à domicile, ou en téléconsultation depuis peu, tous les jours et à n'importe quelle heure. La start-up précise les délais d'attente ainsi que les prix des consultations à l'avance.

[Urgence Docteurs](#) revendique plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires depuis son lancement, et plus de 13 000 patients soignés pour 80 médecins actifs. Sur le créneau de la téléconsultation, de nombreuses start-up se sont lancées sur ce marché depuis septembre 2018 et le remboursement de ces prestations par la Sécurité sociale. On peut citer [Hellocare](#), [Qare](#), le Suédois [Livi](#), mais également [Doctolib](#) qui a annoncé son lancement sur cette verticale lors d'une levée de 150 millions d'euros en mars dernier.

Via cette deuxième levée, qui intervient après un premier tour de table de 350 000 euros en juin 2018, la start-up prévoit de s'étendre en France. «L'objectif de cette levée est de permettre à [Urgence Docteurs](#) de continuer à se structurer et d'accélérer son développement à travers les grandes villes françaises», précise [Mike Meimoun](#), CEO d'[Urgence Docteurs](#).

### *Urgence Docteurs: les données clés*

Fondateurs : [Mike Meimoun](#)

Création : 2017

Siège social : Paris

Secteur : E-Santé

Marché : consultation médicale à domicile et téléconsultation

Concurrents : [Doctolib](#)

Financement : 1 million en septembre 2019 auprès de [David Amsellem](#), [Michael Azoulay](#), [Romain Girbal](#), [Fabrice Grinda](#), [Tony Jamous](#), [Kima Ventures](#), [Thibault Launay](#), et [Philippe Oddo](#).

10/09/2019

187 050  
visiteurs par  
moi