

Synapse Medicine aide les particuliers à faire un meilleur usage des médicaments

Alors qu'elle a séduit de grands groupes hospitaliers français, Synapse Medicine lève 25 millions d'euros pour accélérer son internationalisation. La MedTech, qui développe des solutions visant à limiter les effets indésirables des médicaments, entend aussi guider les particuliers dans les cas où ils doivent avoir recours à l'automédication.

Temps de lecture : minute

1 mars 2022

L'actu

Elle avait déjà levé 9,5 millions d'euros depuis sa création, en 2017. Synapse Medicine a bouclé une série B à hauteur de 25 millions d'euros auprès de Korelya Capital, XAnge, MACSF, BNP Paribas Développement et Mutuelles Impact. La MedTech, qui développe des solutions visant à favoriser un meilleur usage des médicaments, fait entrer à son capital des investisseurs à même d'accompagner sa volonté de s'internationaliser. "Cela fait suite à un volet réglementaire, qui comprenait des études cliniques et à l'issue duquel nous avons obtenu le marquage CE qui permet de commercialiser dans toute l'Europe", raconte à Maddyness Clément Goehrs, co-fondateur et directeur général. Des chantiers gourmands en capitaux, qui expliquent la nécessité pour la jeune pousse de se refinancer.

Le contexte

Synapse Medicine a été fondée par deux médecins (Clément Goehrs, spécialisé en santé publique, et Louis Létinier, pharmacologue) sur la base du constat que *"le mauvais usage des médicaments tue et ce, partout dans le monde"* - en France, 30 000 décès et 150 000 hospitalisations seraient évitables chaque année, d'après la MedTech. Un phénomène qui concerne à la fois les médecins qui prescrivent et les particuliers qui s'administrent des médicaments sans prescription médicale (automédication). *"L'erreur est humaine, ce n'est pas toujours de leur faute. C'est juste que la médecine est complexe"*, relève Clément Goehrs, qui observe que *"la consommation de médicaments est en hausse et que, par conséquent, les effets indésirables le sont tout autant"*. Afin de limiter les incidents, les dirigeants de Synapse Medicine ont mis au point une plateforme visant à *"remplacer les anciens outils de prescription"*, dépassés en matière d'aide à la décision pour le médecin, et *"répondre aux questions des patients en quête d'information"*.



À lire aussi

Comment l'hôpital de Brest participe à l'émergence de MedTech

locales

La techno

Peu après avoir initié son projet, la MedTech bordelaise a noué des partenariats avec des établissements de santé à travers toute la France. *"Nous avons co-construit notre solution avec l'Assistance publique-Hôpitaux de Paris (AP-HP), et notamment La Pitié-Salpêtrière pendant un an et demi"* , explique ainsi Clément Goehrs. Les équipes de la pharmacie de l'hôpital universitaire ont aidé Synapse Medicine à affiner les conseils qu'elle dispense en matière de conciliation médicamenteuse - le processus permettant de connaître tous les médicaments pris et à prendre par le patient, pour limiter les éventuelles interactions entre eux. *"En moyenne, les soignants utilisent notre plateforme entre une heure et demie et deux heures par jour"* , se réjouit le dirigeant. Les Hospices Civils de Lyon ont recours à la solution dans le cadre de la supervision du parcours patient des malades du cancer. *"Cela permet à ceux-ci de déclarer les éventuels effets secondaires de la chimiothérapie orale."*

La plateforme éditée par la startup, qui passe au crible l'ordonnance et la croise avec les informations personnelles du patient à qui elle est prescrite, met en exergue les risques et problématiques sous-jacents. Des suggestions sont formulées pour optimiser le traitement et, ainsi, limiter les désagréments. *"La solution permet de récolter les différentes sources d'information et va jusqu'à générer automatiquement des lettres de liaison médicale, pour permettre à un professionnel de santé d'adresser le patient à un autre spécialiste,* indique Clément Goehrs, soulignant l'importance accordée aux enjeux de protection des données. *Nous répondons à de nombreux standards et certifications en la matière, et appliquons un chiffrement strict. L'ensemble des serveurs sollicités se trouvent sur le territoire français."*

Si Synapse Medicine s'est focalisée sur les usages professionnels (B2B) dans un premier temps, elle n'a toutefois jamais perdu de vue le grand public. Déjà, lors de l'édition 2021 de VivaTech, la MedTech annonçait travailler sur une application destinée aux particuliers.



À lire aussi

Pourquoi les MedTech françaises ont tant intérêt à s'expatrier aux États-Unis

Ce à quoi va servir la série B

Synapse Medicine se lancera sur le segment B2C "début avril" 2022, après avoir planché sur son nouveau produit - nommé "GoodMed" - en lien direct avec des patients. Ce "Yuka du médicament", comme la startup aime à qualifier ce dernier, fonctionnera de la même manière que la désormais célèbre application - qui permet à ses utilisateurs de s'informer quant à l'impact qu'ont des produits alimentaires et cosmétiques sur la santé. *"Nous avons cherché à répliquer la simplicité d'utilisation de Yuka. Aussi, il est possible de scanner une boîte de médicament pour obtenir l'ensemble des renseignements au sujet de*

celui-ci." Le Bordelais assure s'être attardé, au-delà de l'ergonomie, sur les aspects médicaux afin de s'assurer que l'application "*sache quand se prononcer et quand orienter le patient vers un médecin*". Et Clément Goehrs d'illustrer : "*Certaines femmes gardent l'habitude de prendre de l'ibuprofène, lorsqu'elles sont enceintes alors que ce médicament n'est pas compatible avec une fin de grossesse. Nous entendons ainsi réduire les risques de fausses couches.*"

La MedTech fait de son internationalisation l'autre "*priorité*". Sa série B y sera largement consacrée. "*Les systèmes de santé sont si différents les uns des autres qu'il faut anticiper*", pointe Clément Goehrs, qui s'apprête à s'installer à New York pour évangéliser le marché américain. Synapse Medicine a signé des premiers clients en Italie, Espagne, Allemagne et au Royaume-Uni. Les États-Unis sont la prochaine étape. "*Notre approche go-to-market ne variera pas selon les marchés. Nous nous concentrerons sur le B2B, avant d'envisager le lancement de GoodMed auprès du grand public*", confie le co-fondateur, dont la startup réalise "*30 à 40 % de son chiffre d'affaires auprès des établissements de santé, 30 à 40 % via l'intégration de sa briques logicielles dans des produits tiers et en dégage déjà 20 % de la traction commerciale B2C*".

Pour se développer, Synapse Medicine "*triplera ses effectifs d'ici à deux ans*" - pour passer de 60 à 150 salariés. Si la R&D et l'administratif resteront à Bordeaux, les équipes commerciales se développeront à Paris et à l'étranger. De quoi poursuivre sa croissance, qu'elle avance avoir "*multipliée par quatre*" en un an, sans pour autant donner de chiffre d'affaires.